129

REVUE
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

LVI

REVUE
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

FONDATEURS :

Charles GIDE †, Alfred JOURDAN †, Edmond VILLEY †.

Charles RIST
Professeur honoraire à la Faculté de droit de Paris,
Membre de l'Institut.

et

Gaëtan PIROU
Professeur à la Faculté de droit de Paris

RÉDACTEURS EN CHEF

CINQUANTE-SIXIÈME ANNÉE

LIBRAIRIE
DU
RECUEIL SIREY
(SOCIÉTÉ ANONYME)
22, Rue Soufflot, PARIS, 5e

1946

REVUE

D'ÉCONOMIE POLITIQUE

NÉCROLOGIE

GAËTAN PIROU

Avec Gaëtan Pirou disparaît un très grand professeur. Du professeur il avait tous les dons : autorité, clarté, accueil sympathique aux idées nouvelles, impartialité, art d'éveiller les esprits et non de les contraindre. Il en avait aussi et à un haut degré la conscience. Il n'a jamais détendu son effort pour se tenir exactement informé des idées et des faits, pour transmettre fidèlement aux jeunes générations l'acquit du passé et du présent, pour faire à chaque instant à leur bénéfice le « point » des questions abordées dans son enseignement.

Ces dons naturels et cette conscience professionnelle, on les retrouve intégralement dans son œuvre écrite. Celle-ci est considérable et laissera une trace durable dans notre littérature économique. Son grand *Traité*, dont la publication s'est poursuivie sans interruption depuis 1938, marque une date. Nous espérons que les derniers volumes sont assez complètement rédigés pour que des mains pieuses dès longtemps associées à tous les travaux de notre ami puissent en assurer l'impression. Depuis Leroy-Beaulieu et Cauwès aucun économiste français n'avait eu le courage d'entreprendre seul une tâche aussi écrasante. Elle suppose une concentration d'esprit et de volonté, une persévérance, une variété d'information dans les domaines de la technique industrielle, agricole, financière, dont peu d'économistes sont capables. Elle exige un équilibre

difficile entre la description des faits et l'analyse des notions théoriques, un choix entre l'essentiel et le secondaire, entre le passé et le présent, entre l'actuel et le permanent, où seul peut réussir un esprit lui-même équilibré sachant subordonner jusqu'à ses propres préférences à l'harmonie de l'ensemble.

L'influence de François Simiand, dont Pirou se déclarait le disciple, est sensible dans cet ouvrage, aussi bien par la méthode suivie que par l'importance accordée aux problèmes de structure et d'évolution. Pirou n'a jamais perdu de vue l'aspect sociologique des phénomènes économiques. L'influence croissante de l'Etat comme contrôleur des activités productrices lui apparaît comme le fait dominant des cinquante dernières années. Il n'a cessé de signaler les facteurs puissants qui poussent les Etats modernes (démocratiques ou totalitaires) à s'ingérer de plus en plus dans l'économie, à la modeler en vue de fins nationales ou sociales. Un certain point de concentration ou d'unification tend à faire des grandes entreprises individuelles ou bancaires de véritables institutions nationales. Il déclenche alors l'intervention de l'Etat moins pour des motifs d'amélioration technique que pour des raisons de psychologie politique, ou même de défense nationale. De là l'intérêt suscité chez Pirou par les expériences d'économie mixte ou d'organisation corporative. Les brèves études qu'il leur a consacrées constituent les analyses certainement les plus clairvoyantes et les plus lucides qui aient paru de ces conceptions. Les tentatives inégalement réussies qui ont été faites pour les réaliser et dont il apercevait toutes les faiblesses lui paraissent cependant dans la ligne de l'évolution économique moderne. C'est cette évolution qui retient d'abord son esprit et à laquelle il a consacré les premiers volumes de son *Traité*, réservant pour les derniers l'analyse des mécanismes proprement dits.

Au spectacle des innovations qui depuis la guerre se manifestent aussi bien dans les pays totalitaires que dans ceux où s'instaure, non sans fracas, ce qu'il appelait justement une « démocratie autoritaire », on ne peut s'empêcher de constater la justesse de ses prévisions. Le régime « mixte » qui lui paraisasit devoir succéder au libéralisme du XIX[e] siècle (en partie par les fautes et l'étroitesse du libéralisme lui-même), il l'accueillait comme une inéluctable nécessité, avec beaucoup de ce fatalisme qui caractérise aussi la pensée de Simiand, si fortement empreinte de déterminisme social.

La curiosité de Pirou l'entraînait à suivre l'évolution des idées autant que celle des faits. Ce ne sont pas cependant les théories qui l'intéressent avant tout, ce sont plutôt les vues sociales, les images de l'avenir économique telles qu'elles s'élaborent dans les esprits les plus variés et de la plus inégale culture. Dans son précieux volume sur *Les doctrines économiques en France* il examine les idées d'un George Valois ou d'un Follin avec autant d'attention que celles d'un Gide ou d'un Aftalion. La « pensée » économique, celle qui finalement devait s'insérer dans la réalité, se composait à ses yeux de ces courants multiples et diversement purs. Il a donné sur

Georges Sorel une courte et pénétrante étude, où la psychologie inquiète de cet original personnage est mise en plein relief et qui est certainement l'une des meilleures qui lui ait été consacrée. Là encore cependant l'enseignement restait sa préoccupation essentielle. Il a poursuivi à l'Ecole des Hautes Etudes, pendant de nombreuses années, l'analyse systématique des plus importantes conceptions modernes de l'économie, depuis celles de Walras et de Menger jusqu'à celles des plus récents écrivains américains. L'ensemble de ces travaux publiés chez Domat-Montchrestien représente l'un des plus beaux efforts accomplis en vue d'informer la jeune génération de l'orientation des recherches des économistes contemporains d'Amérique, d'Angleterre, d'Italie ou d'Allemagne. A ma connaissance, rien d'équivalent n'a été entrepris dans les universités étrangères pour rendre justice à toutes les tendances de la littérature économique internationale. Son dernier article, paru dans cette *Revue* même, était encore consacré à « faire le point » des opinions publiées récemment chez nous en matière monétaire. Une fois encore y apparaît son souci de ne laisser dans l'ombre aucune suggestion, de ne négliger aucune idée capable d'éclairer même passagèrement le sujet étudié par lui.

Ces qualités de compréhensive intelligence, ce besoin de justice et d'équilibre, faisaient de lui un admirable directeur pour cette *Revue*. Au cours d'une collaboration, dont la rupture est pour moi singulièrement douloureuse, j'ai eu mieux que personne l'occasion d'observer cette équité dans l'appréciation des esprits, ce souci de n'appliquer au jugement d'un article que des normes strictement objectives. Il m'a confirmé dans cette conviction que pour l'accomplissement d'une grande tâche, même intellectuelle, les qualités du caractère comptent autant que celles de l'intelligence.

Pirou, au cours d'une carrière qui lui avait fait traverser les milieux politiques, a été en contact avec une foule d'hommes et d'institutions. Il jugeait les uns et les autres avec clairvoyance, mais sans aucune passion. Il n'était pas attiré par l'action publique. Sa pensée gardait partout son indépendance. Il la défendait avec une extrême courtoisie, mais avec la plus grande fermeté. Sa contradiction s'exprimait aussi souvent par un sourire que par une parole. Il acceptait son temps. La démocratie lui paraissait « le climat le plus favorable à la liberté de l'esprit » [1]. Rien n'était plus loin de son tempérament que l'opposition systématique. Son rôle était de comprendre et de faire comprendre les forces diverses qui s'agitent et se combattent dans un monde troublé sans se laisser entraîner par aucune d'entre elles. Il était, selon ses porpres paroles, « avant tout un observateur et un homme de science. » Mais non pas un observateur indifférent.

Dans la mesure où les changements sociaux pouvaient améliorer le sort ou accroître le bien-être des masses, Pirou les accueillait avec

1. J'extrais ces mots, ainsi que les citations suivantes, d'un petit volume publié par lui en 1936, intitulé *Glanes*, et où dans la Préface il a dépeint lui-même sa position à l'égard de la religion, de la politique et de la science

sympathie. Il a dit de lui-même que « la démagogie lui faisait horreur autant que la ploutocratie ». Appelé à plusieurs reprises à intervenir comme surarbitre dans les conflits ouvriers qui ont précédé la dernière guerre, il a exposé dans un article extrêmement intéressant [1] son état d'esprit à l'égard de ces conflits. On y lit clairement les scrupules d'une conscience délicate en face de décisions d'où devait dépendre le sort matériel de beaucoup d'inconnus. Peu de pages révèlent ausi bien son élévation d'idées et sa sensibilité en même temps que sa fermeté. Le rôle d'arbitre était sans doute celui où il se sentait le plus à l'aise. Il l'a exercé non seulement dans les conflits sociaux mais dans les conflits intellectuels. A ce point de vue, son *Introduction à l'étude de l'économie politique* (premier volume de son grand *Traité*) et son petit livre, *Néo-libéralisme*, *Néo-corporatisme*, *Néo-socialisme*, sont particulièrement significatifs.

Cette recherche de la ligne juste n'était que l'expression de son amour profond de la vérité. Car la poursuite de la vérité a été sa grande passion. Il « avait la conviction », — c'est encore lui qui parle, — « que la raison travaillant sur les données de l'expérience peut seule apporter à l'homme quelques clartés sur le monde et ses lois ».

Nous assistons aujourd'hui à d'étranges tentatives pour réduire la vérité à un rôle secondaire ou insignifiant. Les propagandes politiques les plus opposées s'accordent pour la considérer comme une ennemie de l'action. C'est la réussite, nous dit-on, qui justifie le mensonge, et si le but est noble peu importe les moyens. Beaucoup de partisans répètent avec une sorte de fierté cynique le vieux mot de Ponce Pilate : « Qu'est-ce que la vérité ? » Volontiers ils répondraient : « La vérité comme le mensonge n'est qu'un instrument et les deux s'équivalent. » Pirou, prenant la position exactement contraire, a pu dire de lui-même que « dans son échelle des valeurs il mettait au-dessus de tout la vérité ». A leur tour, les témoins de sa vie et de son activité, pour lui rendre dignement hommage, ne trouveront pas de termes plus justes à associer à son souvenir que ces deux mots tout chargés de leur respect et de leur amitié : *Veritatem dilexit.*

Charles Rist.

Etienne MANTOUX.

Fils de l'historien Paul Mantoux, dont tous les économistes connaissent et apprécient la magistrale étude sur les *Origines de la révolution industrielle en Angleterre*, Etienne Mantoux se destinait à l'enseignement et à la recherche économique. Lors de la dernière visite qu'il me fit à la Faculté de droit au cours d'une brève permission, après m'avoir parlé avec une juvénile ardeur de ses fonctions d'officier aviateur, il me confirmait sa résolution de se consacrer, dès qu'il aurait repris la vie civile, à la préparation de l'agrégation des sciences économiques. Quelques semaines plus tard, nous appre-

(1) Republié en appendice dans le petit volume intitulé *Néo-libéralisme, Néo-corporatisme*, etc.

nions sa mort en Allemagne. Le lieutenant Etienne Mantoux avait les plus magnifiques états de services : il était chevalier de la Légion d'honneur, titulaire de la Croix de guerre, avait été cité quatre fois à l'ordre de l'Armée et avait reçu l' « American Air Medal ».

Après de bonnes études à la Faculté de droit, Etienne Mantoux, peu de temps avant la guerre, avait passé une année à la London School of Economics. Il s'y était familiarisé avec les théories des diverses écoles anglo-saxonnes, y avait participé à ces travaux de séminaire en honneur dans les universités britanniques, et que le trop grand nombre de nos étudiants ne permet pas — du moins à la Faculté de Paris — de pratiquer chez nous comme nous le souhaiterions. Les lecteurs de la *Revue d'économie politique* n'ont certainement pas oublié le solide article qu'Etienne Mantoux donnait, dans notre numéro d'octobre-novembre 1937, sur la *Théorie générale de Keynes*, parue l'année précédente.

Sa thèse de doctorat, *L'épargne forcée monétaire*, qu'il dut aller soutenir à Lyon, sa qualité d'israélite l'ayant obligé de quitter la zone occupée, était d'une excellente qualité. Etienne Mantoux n'hésitait pas à aborder les sujets les plus ardus : il était même attiré par la difficulté et dédaignait les sentiers battus. Sa mort prématurée est une perte sensible pour notre jeune Ecole économique française. Sa parfaite connaissance de la langue et de la pensée britanniques lui eût permis d'être un agent de liaison entre deux pays où l'effort théorique et doctrinal s'est trop souvent développé sans que des contacts suffisants aient été établis, qui eussent associé l'empirisme des uns et la logique des autres, en vue de les faire concourir à l'élaboration d'une science économique explicative du réel.

Gaétan Pirou.

Victor DILLARD.

De longue date spécialisé dans les recherches économiques et membre assidu, depuis plusieurs années, du Congrès annuel des économistes de langue française, le R. P. Dillard avait cependant longtemps différé la préparation de sa thèse de doctorat. Au début de 1940, alors qu'il était mobilisé, il vint demander au signataire de cette notice de vouloir bien en assumer la présidence. Fait prisonnier, il s'évada et vint, en 1941, retrouver son président à Toulouse, où il soutint, le 7 mai 1941, une thèse sur *L'évolution de la monnaie française*. A la suite d'un brillant exposé, il fut admis avec la mention très bien et les éloges du jury [1].

1. Le R. P. Dillard avait initialement l'intention de traiter un sujet beaucoup plus vaste : *La philosophie de l'or*, qu'il comptait diviser en quatre parties, consacrées respectivement à la psychologie, à la logique, à la morale, à la métaphysique de l'or. Ce sont les circonstances qui l'amenèrent, en 1940, à renoncer à cet ambitieux projet (G. P.).

Après quelques échanges de lettres, le professeur avait perdu le contact avec son distingué disciple, lorsqu'il eut la douleur d'apprendre que celui-ci avait succombé au camp de Dachau. Le R. P. Dillard s'était, d'après la *Semaine catholique de Toulouse*, laissé déporter en Allemagne, en dissimulant sa qualité de religieux, afin de porter à ses compagnons d'infortune le réconfort de sa foi et l'affection de la patrie absente. Découvert par la Gestapo, il fut soumis à un régime qu'il ne put, en dépit de sa robuste constitution, supporter longtemps, et il succomba, parmi tant d'autres Français d'opinions diverses, mais qui n'en étaient pas moins unis par un même esprit de sacrifice. Les représentants de la science économique française s'inclineront avec une respectueuse et douloureuse émotion devant la mémoire de ce martyr.

Bertrand Nogaro.

Roger MAUDUIT.
(1889-1944)

Bien qu'il n'ait pas été un collaborateur de la *Revue d'économie politique*, on me permettra de rendre à la mémoire de Roger Mauduit un hommage dans nos colonnes.

Né au Mans, le 15 mars 1889, Roger Mauduit, après de bonnes études à la Faculté de droit, à la Sorbonne, à l'Ecole des sciences politiques, s'était consacré, en dehors de toute préoccupation scolaire et professionnelle, à des études de sociologie politique et économique. Sa thèse de doctorat en droit, *La politique de Bonald* (1913), sa thèse principale de lettres, *Auguste Comte et la science économique* (1929), sa monographie sur *La situation de notre métallurgie* (1917), sont des travaux fort honorables. Mais son meilleur titre scientifique est l'étude de sociologie économique, *La réclame*, qu'il donna en 1931 dans la *Nouvelle Bibliothèque économique*, publiée sous la direction de François Simiand, avec une préface de C. Bouglé. Roger Mauduit avait bien voulu me dédier ce livre parce que nous étions des amis d'enfance et que je lui en avais suggéré le sujet, qui me semblait convenir particulièrement à sa culture et à ses curiosités de sociologue, de psychologue, d'économiste. Son livre tranche sur l'abondante littérature que les agents de publicité nous ont donnée sur la matière : il est animé par le seul souci de la description objective et de l'explication rationnelle. Et il jette de précieuses lumières sur le mécanisme de la réclame, sur les conditions de son succès, sur la part que représentent dans le prix de revient les dépenses de publicité. Lorsqu'il eut terminé ce volume, Roger Mauduit me demanda de lui suggérer un autre sujet d'étude, et je l'engageai à faire porter ses recherches, à l'aide de la même méthode positive et scientifique, sur le phénomène de la mode. Il se mit immédiatement au travail; mais, hélas ! nous n'aurons jamais le livre qu'il devait écrire. Le

10 juin 1943, Roger Mauduit était arrêté par les Allemands, en même temps que son fils, pour détention d'armes. Après quelques mois passés à la prison du Mans, puis au camp de concentration de Compiègne, il fut déporté en Allemagne en janvier 1944 et emporté quelques semaines plus tard, par une pneumonie au sinistre camp de Buchenwald.

Roger Mauduit était le type du travailleur désintéressé. Aucune autre raison ne le poussait à écrire que son goût pour la recherche et son désir de servir en apportant sa pierre à l'édifice de la science. Il nous laisse une contribution d'une réelle valeur. Il nous laisse aussi et surtout un exemple.

Gaétan PIROU.

LE ROLE DU TEMPS
DANS L'EXPLICATION DE L'INTÉRÊT

Le temps apparaît dans toutes les théories de l'intérêt, soit qu'il semble en constituer l'essence, comme dans la formule thomiste : l'intérêt est le prix du temps, soit par des voies plus indirectes, comme l'agio des biens présents sur les biens futurs. Des précautions s'imposent avant de suivre le temps comme fil conducteur dans les arcanes du « phénomène protéiforme » de l'intérêt, selon l'expression quelque peu déconcertée de Schumpeter : vérifier si les diverses notions de l'intérêt sont une et ne présentent pas de caractères irréductibles, s'assurer aussi que le facteur temps est utilisé avec la discrétion nécessaire à une dimension de l'existence humaine, assez neutre de sa nature.

Toute sommaire qu'elle soit, l'explication formulée par les canonistes tardifs et repentis retient l'attention, car, par un étonnant circuit de la pensée économique, la théorie la plus actuelle aboutit à des formules qui sonnent comme la médiévale. Cette remarque demande tout de suite à être nuancée par les différences entre le temps-substance des commentateurs d'Aristote et le temps-substrat des phénomènes de l'esprit des interprétations modernes.

Mais les théories les plus anciennes et les plus nouvelles de l'intérêt se rejoignent aussi par l'importance attribuée à la monnaie. Dans l'économie précapitaliste, l'intérêt n'est que le phénomène mystérieux et choquant qui naît à l'occasion du prêt d'argent, suscitant la réprobation pour le prêteur, la pitié pour l'emprunteur, parce que, seule, l'exaction semble pouvoir en rendre compte : « *Nummus non parit nummos* », la formule aristotélicienne est le mur où tous les exégètes sont venus se heurter la tête, tant qu'ils n'ont vu dans le prêt qu'un aller-retour de sac d'argent, plus gros à chaque passage.

Un lieu commun de l'histoire des idées économiques retrace comment l'ingéniosité des casuistes, stimulée par le souci de justifier en forme une institution admise par les faits, débusqua sous l'intérêt monétaire l'intérêt produit par l'utilisation lucrative du capital réel. Du même coup, la monnaie ne fut plus considérée que comme le véhicule temporaire des biens concrets dans les échanges, par une nécessaire réaction. Les préclassiques (Locke, Hume) ont commencé à déchirer en pleine conscience le voile monétaire. Sur ce point, ils ont été suivis par la presque totalité des économistes du XIXe siècle, y compris le marginalisme première manière qui, loin de révolutionner, accentue en cela les idées classiques.

Boehm-Bawerk et von Wieser sont ceux dont la terminologie même marque le plus nettement la hiérarchie logique établie entre ces deux conceptions de l'intérêt : l'intérêt *originaire* est celui qui découle du *Kapitalgewinn* (ursprünglich), l'intérêt qui se manifeste dans le prêt d'argent étant seulement *dérivé* (abgeleitet) [1].

Sous une forme ou sous une autre, ce rang de préséance est admis par presque toutes les théories régnantes. Ainsi Oswalt écrit [2] : « Du moment que l'apparition de l'intérêt originaire est expliquée, toute explication de l'intérêt du prêt est superflue. »

Toutefois Schumpeter, un des premiers, en rébellion contre cette prépondérance, a frappé les formules du revers de la médaille : « L'intérêt se rattache à la monnaie, et non pas aux biens », et aussi : « Il ne sert à rien de soulever le voile de la monnaie pour arriver aux agios de biens. Si l'on soulève ce voile, on découvre le vide. La forme monétaire n'est pas l'extérieur du phénomène de l'intérêt, mais son essence » [3].

Schumpeter n'est plus seul; un groupe d'économistes, par ailleurs assez hétérogène, professe aujourd'hui la même opinion. Citons M. Nogaro, Hahn et surtout Keynes. Dans la mesure où ces aspects purement monétaires du mécanisme de l'intérêt étaient redécouverts, combien enrichis par suite des transformations institutionnelles de l'instrument d'échange, les explications où le temps joue le premier rôle semblaient céder du terrain. Ainsi Schumpeter, malgré les protestations de fidélité à son maître Boehm-Bawerk, s'en éloigne au point de le trahir, comme l'a si lumineusement montré M. François Perroux dans son introduction à la *Théorie de l'évolution*, et son temps, dimension nécessaire de l'évolution, ne reproduit pas les traits de la « *Zeitdifferenz* », il s'en faut.

La courbe de l'évolution historique des théories de l'intérêt est donc faite des alternances contrapunctiques, si j'ose dire, du motif temps et du duetto intérêt en monnaie, intérêt réel.

*
* *

A quoi bon nier que, même aujourd'hui, un esprit qui cherche à se faire une opinion sur l'explication de l'intérêt s'arrête d'abord, inquiet de tant de richesse, devant les acceptions multiples du mot. Faut-il, à priori, supposer que la vérité n'en couronne qu'une, à l'exclusion des autres ? ou que les explications diffèrent parce qu'elles portent sur des espèces d'un même genre ? L'intérêt est-il un ou multiple ? et la même hésitation se propose nécessairement pour le revenu, le capital, unis à lui par une parenté en ligne directe, et pour les théories mêmes de la répartition. Des autorités reconnues

1. Boehm-Bawerk, *Positive Theorie des Kapitals*, t. I, p. 374.
2. Oswalt, article *Theorie des Kapitalzinses*, dans *Wirtschaftstheorie der Gegenwart*, p. 146.
3. Schumpeter, *Théorie de l'évolution économique*, Dalloz, p. 452.

garantissent le pluralisme. La fécondité d'une scission du capital en capital juridique et capital technique est admise par la plupart [4], mais M. F. Perroux va le plus loin, qui affirme légitime, après von Wieser, d'utiliser deux théories de la répartition : la première mesurant l'efficacité des services producteurs; la seconde déterminant l'attribution de la richesse [5].

Avant d'en venir à l'intérêt, nous nous attacherons au concept plus général de revenu. M. F. Perroux écrit : « Dans une théorie vraiment complète de la répartition, il est légitime d'user de plusieurs notions de revenu. » Néanmoins, le besoin de synthèse est si fort que la décomposition analytique d'un concept poli par l'usage vulgaire, bien qu'il tire souvent son unité de sa seule imprécision, ne laisse pas de désorienter, d'où une tendance constante à recomposer. Nous examinerons l'essai le plus tranchant de retrouver l'unité dans la notion de revenu, d'autant plus intéressant pour nous qu'il est fondé sur le facteur temps. Il s'agit de la définition du revenu proposée par I. Fisher dans la *Théorie du capital et du revenu*.

Parmi les théoriciens de l'intérêt, Fisher est un extrémiste. Nul n'a poussé plus loin la liaison entre l'intérêt et les biens concrets, l'intérêt devenant la catégorie type du revenu, dont les autres formes (salaire, rente) ne se distinguent point par essence, mais par accident structurel. L'intérêt est le rapport du revenu-valeur au capital-valeur, ce dernier prenant sens et mesure par le calcul de capitalisation. Tout revenu a les dimensions de l'intérêt; tout bien ou agent économique celles du capital. Par conséquent, la relation capital-revenu est une relation fondamentale de l'explication économique, et elle est fondée sur le temps.

Toutefois, les idées de Fisher sur ce point central offrent une ambiguïté que l'on n'a peut-être pas assez soulignée. En réalité, Fisher expose dans le chapitre IV de la *Nature du capital et du revenu*, deux thèses bien distinctes, malgré les efforts qu'il fait pour les identifier :

— la première est la thèse du revenu-flux opposé au capital-stock;
— la seconde la thèse du revenu-service.

Fisher s'exprime on ne peut plus nettement (*op. cit.*, p. 63) : « En parlant d'une quantité de richesses, on peut considérer soit la quantité existante à un moment donné, soit la quantité produite, échangée, transportée durant un certain temps. La première quantité est un stock de richesses, la seconde un flux. Le capital est un fonds, le revenu un mouvement. »

Mais aussitôt après il écrit : « Ce n'est pas la seule différence qui existe entre le capital et le revenu. Il en existe une autre plus importante, à savoir que le capital est de la richesse, tandis que le revenu est le service de la richesse. »

Ces deux définitions ne sont pas contradictoires, mais tout à fait

4. Cf. Antonelli, *Traité d'économie politique*.
5. Introduction à la *Théorie de l'évolution*, p. 31.

indépendantes. Des deux, c'est la première, qui a conquis la célébrité, que l'on cite partout, quoique dépourvue de toute solidité logique. C'est ce que nous nous proposons de montrer.

En apparence, en effet, quel critère plus objectif, plus sûr, pour séparer le capital du revenu que le temps, cette grande variable de l'existence humaine, comme l'appelle Fisher; c'est même la seule variable dont on soit sûr de l'indépendance, puisqu'elle coule à sens unique, et bien en dehors de toute action humaine. La richesse considérée en dehors du temps serait le capital; et dans le temps, le revenu.

Il n'y a là qu'illusions et jeux de langage. Le critère de Fisher est, en réalité, entièrement *subjectif*, dans la mesure où le choix qu'il suggère entre l'instant et la durée est un effet de la volonté. Car ces deux espèces du temps sont des états de conscience. Il est loisible à l'individu de considérer la *même* richesse, soit dans l'instant, soit dans la durée, soit dans les deux à la fois. A son gré, il adoptera l'une ou l'autre de ces deux catégories nécessaires de la représentation du temps, et par là même de toutes choses. Elles ne sont donc point capables de discriminer deux richesses, ni la richesse de son usage. Or, tout discriminant du capital et du revenu doit permettre de dire : telle fraction de biens est du capital, telle autre du revenu. A quelque degré d'abstraction qu'elle se place, une définition doit avoir au moins ce pouvoir; la première définition de Fisher ne l'a pas.

Elle est incapable d'intégrer la notion de capital circulant, qui est par fonction un flux. Elle ne permet pas de déduire non plus les propriétés principales du capital et du revenu. Cette définition, frappante mais plus brillante que lucide, est stérile. La preuve en est que Fisher, après l'avoir émise, ne s'en sert plus, sauf à la combiner en apparence avec la seconde en définissant le revenu comme flux de services, expression dans laquelle tout le pouvoir analytique est contenu dans services, et non dans flux, car c'est une évidence sans vertu explicative que les services durent. La critique de cette seconde définition nous entraînerait trop loin. Rendons seulement hommage à sa fécondité, puisqu'elle nourrit toute la théorie du revenu psychique, contribution magistrale de Fisher à cette matière.

En résumé, l'erreur ou l'excès de Fisher est de confondre condition et essence. Du fait que le revenu a nécessairement une dimension durée, ce qui est une constatation banale formulée en langage technique, il a conclu que celle-ci suffisait à une définition, sinon à une explication, du revenu, déduction qui pèche contre la logique et les faits. Le premier essai d'utilisation du temps en soi a échoué.

Cet échec dans la théorie du revenu est assez significatif. Il porte à suspecter bien des raisonnements fondés sur la « dimension temps » d'être illusoires, pour plusieurs raisons, dont la première serait que tous les faits économiques, sans exception, se déroulent dans la durée (cf. Rosenstein-Rodan, *The role of time in economic theory*, *Economica*, août 1934). Knight a soutenu que toute valeur a une dimension

temps (*Capital, time and the interest rate*, dans *Economica*, août 1934). Cela n'est-il pas inclus dans toute théorie psychologique qui fonde la valeur sur les états de conscience, et la conscience n'est-elle pas avant tout la mémoire ?

*
* *

Le temps dans les explications de l'intérêt.

Chaque auteur a sa façon d'amener le lecteur à saisir en quoi l'intérêt a besoin d'être *expliqué*, à moins qu'il ne considère toute *explication* comme superflue.

En cela les théories de l'équilibre contrastent vigoureusement avec les théories que nous appellerons « causales-génétiques », à la suite de Hans Mayer. Walras ne consacre pas une ligne de son *Traité d'économie pure* à rechercher quelle peut être la source, ou la cause du phénomène de l'intérêt, qu'il ne relie pas à la dépréciation du futur. Il est également remarquable que l'index alphabétique du *Manuel* de Pareto (traduction A. Bonnet, Giard, 1927) ne contienne pas le mot intérêt.

Cependant, Pareto a subi l'influence de Boehm-Bawerk et en a retenu une teinture de la théorie de l'agio (Cf. ch. VIII, p. 444 : « L'intérêt de l'épargne provient de la différence qui existe entre une chose disponible aujourd'hui et une chose disponible dans un certain temps. »), mais non sans réticences, puisqu'il écrit par ailleurs (p. 313) : « Quand on dit que l'intérêt net paye la transformation dans le temps, on éloigne la difficulté sans la résoudre, parce qu'ensuite nous demanderons pourquoi la transformation dans le temps a un prix et comment ce prix est déterminé. » On voit que la position de Pareto est passablement contradictoire. Les théories de l'équilibre pures, systèmes d'explication qui refusent toute recherche de causalité, doivent rester muettes sur le problème qui nous occupe.

Quant aux autres, la démarche est inverse. A partir de la donnée qui s'offre à l'observation la plus élémentaire, la formation de l'intérêt comme prix de marché, la première démarche « causale-génétique » qui s'impose est de rechercher les mobiles de l'offre et de la demande de capitaux, de même que les théories de la valeur remontent aux causalités respectives de l'offre et de la demande. Fait remarquable, la plupart des théories de l'intérêt sont unilatérales, comme l'a clairement montré M. Pirou, en ce qu'elles s'attachent exclusivement à expliquer ou l'offre ou la demande; or, il n'y a pas lieu de subir cette alternative, mais de combiner les deux recherches; dans l'une et l'autre, nous dégagerons le rôle propre du temps.

Le temps dans l'explication de l'offre des capitaux.

Offre et demande de capitaux doivent être d'abord bien entendues. Dans une économie stationnaire, sans accroissement de capital, aucune

offre ni aucune demande de capitaux ne se produiraient, car, les emplois les plus lucratifs étant découverts, aucun changement d'emploi ni aucun échange ne saurait être profitable. Dans ces conditions, l'intérêt n'existerait pas (Schumpeter, *op. cit.*, p. 499). Il ne peut apparaître clairement qu'avec des emplois nouveaux du capital. Le très grand mérite de Walras est d'avoir introduit la considération des épargnes et des investissements *neufs*, dont le taux d'intérêt est le facteur d'équilibre. On sait tout ce que Wicksell a tiré de cette position. Donc, par offre de cpitaux, il faut entendre le montant net des épargnes disposées à être prêtées.

Il est évident, et toutes les théories l'admettent, que ces capitaux offerts sont rares, parce que leur création implique un « sacrifice capitalistique » (Landry). En d'autres termes, l'épargne, qui est une renonciation à une consommation, a un coût psychique, qui représente l'obstacle au sens parétien. Reste à préciser les circonstances de ce coût, dans lesquelles le temps va jouer un certain rôle.

La première tentative faite dans ce sens, la théorie de l'abstinence, a, par son caractère apologétique, déconsidéré pour longtemps le coût de l'épargne. Marshall, reprenant le fonds d'idées justes, comprend l'intérêt comme la rémunération nécessaire de l'attente (waiting). Sous cette forme, l'explication est encore grossière, car elle laisse croire que le simple écoulement du temps est source de coût psychique, ce qui n'est pas. L'attente d'un héritage n'a pas les mêmes caractères que celle d'une faillite.

Le maître de la « Zeitdifferenz », Boehm-Bawerk, a introduit les développements décisifs qui consistent à substituer au temps les processus psychologiques dont il n'est que le support. A vrai dire, Boehm-Bawerk s'est moins préoccupé des mobiles de l'offre que de la demande des capitaux. On constate avec étonnement que le mot épargne est quasi introuvable dans les chapitres de la *Théorie positive du capital* consacrés à l'explication de l'intérêt. Par contre, les expressions « *source* » (Quelle), *origine* (Ursprung), qui reviennent continuellement sous sa plume, montrent qu'il était obsédé par l'autre face du problème : comment l'emprunteur est-il *capable* de payer l'intérêt ?

Mais Landry et Fisher, exploitant toutes les conséquences de la théorie de l'agio, ont montré que deux des célèbres trois motifs de Boehm-Bawerk expliquaient tout aussi bien le désir du prêteur d'obtenir une compensation que la disposition de l'emprunteur à lui en fournir une, ou, en termes parétiens, l'obstacle et le goût, dont l'intérêt mesure la tension. Ce sont : le motif n° 1 : la variation relative des besoins et des ressources dans le temps, et le motif n° 2 : la sous-estimation systématique des besoins futurs et des moyens de les satisfaire. L'un et l'autre appellent une critique.

Motif n° 1 : Quand un individu prévoit une augmentation de ses ressources, un héritage par exemple, ou une augmentation de traitement, il tend à l'anticiper en accroissant ses dépenses présentes, aux dépens des futures. Dans ces dispositions, la renonciation à une

consommation immédiate lui serait particulièrement désagréable; le coût psychique de l'épargne est très élevé pour cet individu. Ce coût, au contraire, serait atténué si l'individu prévoyait une situation future pire que la présente. Donc, le coût de l'épargne est fonction de ce que Fisher appelle la « time shape » du revenu, sa variation prévue dans le temps, à laquelle l'individu réagit en modifiant la distribution du flux de revenu, de manière à égaliser les utilités marginales des unités de revenu aux périodes successives de son existence.

Ces raisonnements supposent que les besoins comme l'utilité marginale du revenu sont comparables dans le temps, et l'accord est loin d'être fait sur cette difficulté du « no bridge » intertemporel. Rosenstein-Rodan (art. cité) objecte justement que cette comparaison est au mieux valable dans une période économique dont il faudrait définir plus précisément la durée. Même dans la période économique, les utilités marginales sont difficilement comparables, parce que les besoins particuliers s'agrègent en blocs de besoins de plus en plus massifs, à mesure que leur satisfaction recule dans le futur.

L'unanimité ne règne pas davantage sur le motif n° 2, la dépréciation du futur, selon l'expression courante, mais impropre.

Certains, qui avaient accepté d'abord comme indiscutable le fait psychologique de la préférence pour les biens présents, reconnaissent abandonner cette opinion (Landry, dans *La théorie de l'intérêt d'après Irving Fisher*, *Revue d'économie politique*, mars 1934). De nombreux états psychologiques, dont le plus frappant est l'avarice, s'exprimeraient, au contraire, par une préférence pour le futur.

D'ailleurs, bien des confusions entourent cette notion de dépréciation du futur. Parfois elle est ouvertement battue en brèche. Knight écrit carrément : « La préférence pour le présent, considérée comme un principe général de psychologie humaine, n'a aucun sens » (art. cit., p. 272) et se réclame de Jevons, qui, radicalement opposé à Boehm-Bawerk sur ce point, lui a jeté sous les pas cette pelure d'orange : « Personne ne veut transférer dans le présent toutes ses satisfactions futures. » Il est trop évident que l'individu n'a ni le pouvoir, ni le désir de jouir maintenant de tous ses biens et satisfactions futurs. Aussi n'est-ce pas là l'affirmation de Boehm-Bawerk, mais tout au plus un corollaire éloigné, dont il reste à démontrer qu'il s'en déduit sans faute. Ces arguments spécieux montrent la nécessité de définir rigoureusement la dépréciation des besoins et des biens futurs.

Ce problème doit être posé en termes de choix : est-il exact qu'un individu sommé de choisir entre la disposition d'un bien à l'instant T et du même à l'instant $T + t$ choisira toujours l'instant T ? Sous cette forme, la question a un sens, n'en déplaise à Knight. La réponse est négative, car le choix dépendra de très nombreuses conditions, de la nature du besoin à satisfaire, de l'aptitude du bien à se conserver, etc.

Toutefois, il est un bien particulier pour lequel la possession rapprochée sera toujours préférée à la possession lointaine, c'est la

monnaie, parce qu'elle est susceptible de satisfaire tous les besoins, à quelque instant qu'ils apparaissent.

En résumé, la dépréciation *du* futur est une expression vide de sens. La dépréciation des *biens ou besoins* futurs est fausse une fois sur deux, mais la dépréciation du *pouvoir d'achat* futur est une réalité permanente.

Cette rectification va nous ramener tout près de la théorie véritable de l'intérêt, dans la mesure où elle substitue des considérations monétaires aux raisonnements psychologiques à la Fisher ou à la Boehm-Bawerk. Le moment est venu de parler de Keynes, car le parallèle s'impose entre la « time preference » de Fisher et la « liquidity preference ».

Ni l'une ni l'autre ne sont, à proprement parler, *la* cause de l'intérêt, et ne prétendent pas l'être, mais chacune est une disposition psychologique suffisamment générale pour expliquer les dispositions du prêteur.

Fisher part de l'affirmation que la consommation immédiate est préférée. Par conséquent, toute épargne qui implique renonciation à une dépense a un coût psychologique, représente un obstacle à vaincre. La parenté avec la théorie de l'abstinence saute aux yeux, à la réserve des implications morales que l'on trouve chez Senior et ses épigones. Fisher fait donc la théorie du comportement de *l'épargnant*, et Keynes celle *du prêteur*, différence qui mérite insistance.

L'épargnant ne prête pas nécessairement, et le prêteur peut ignorer l'épargne, ainsi du banquier qui prête ce qu'il a lui-même emprunté, ou de l'héritier. L'épargnant et le prêteur ne se meuvent donc pas sur la même ligne d'indifférence. Le premier choisit entre le sacrifice préalable d'une consommation et un emploi du capital, le second entre abandon temporaire du capital et consommation dans le futur.

Le prêteur, selon Keynes, « doit choisir la forme sous laquelle il conservera le droit à une consommation future » (*Théorie générale*, ch. XIII, p. 181). Et, d'une façon générale, il préfère conserver ses disponibilités liquides, pour les trois motifs de Keynes (transaction, précaution, spéculation), qui font pendant aux trois motifs de Boehm-Bawerk. « La simple définition de l'intérêt nous dit mot pour mot qu'il est la récompense de la renonciation à la liquidité pour une période déterminée », ou le « rapport entre ce que l'on peut obtenir en abandonnant pour une période la libre disposition d'une somme contre une créance, et cette somme elle-même ». On ne peut mieux montrer combien Keynes refuse de chercher les racines de l'intérêt ailleurs que dans le prêt d'argent.

Par conséquent, la « time preference » et la « liquidity preference » s'appliquent à deux stades successifs du mécanisme épargne-prêt et reposent sur des virtualités du temps dont le seul élément commun est, sans doute, le motif de précaution, qui est la volonté de soustraire une somme d'argent à une dépréciation future, risque qui est pour Keynes conjoncturel, alors que Fisher y voit l'effet quasi nécessaire

d'une constante psychologique. Mais leur effet principal est le même, à savoir que la disposition immédiate d'un pouvoir d'achat sera toujours préférée à la disposition future.

Il est encore trop tôt pour conclure de la préférence de temps ainsi formulée à la nécessité de l'intérêt, compensation qui permettrait seule de surmonter l'obstacle.

Sur le plan du prêt, la déduction est correcte, car l'intérêt est bien le seul moyen de vaincre la préférence de liquidité, à moins que le prêteur ne soit suffisamment altruiste pour trouver dans le service rendu une satisfaction.

Sur le plan de l'épargne, l'intérêt n'est pas le seul « goût » agissant. Il est reconnu que l'épargne peut porter son mobile en elle-même, en dehors de toute rémunération. La théorie de l'épargne automatique, élaborée par Carver, Landry, Marshall, Cassel et d'autres, exprime ce fait que de nombreux individus continueraient à épargner même si le taux de l'intérêt était nul, parce qu'ils estiment désirable en soi d'avoir des réserves, ou pour toute autre raison semblable. De là résulte que le montant de l'épargne est assez indépendant du taux d'intérêt; tout le monde admet aujourd'hui que la courbe d'épargne est inélastique, ce qui n'entraîne pas que la courbe d'offre des capitaux le soit dans la même mesure, car il faut retenir de Wicksell et de Keynes que la courbe d'offre des capitaux n'est pas dans une relation fonctionnelle simple avec la courbe d'épargne. L'épargne automatique limite le caractère d'obstacle de l'épargne, mais son importance relative n'est pas telle qu'elle renverse le principe.

Arrivé en ce point, est-il nécessaire d'aller outre pour expliquer l'intérêt ? Ne peut-on, renversant la position d'Oswalt (cf. ci-dessus, p. 13) décider que l'intérêt est suffisamment expliqué, puisque, en raison du coût de leur constitution ou de leur prêt, le prêteur exigera nécessairement une compensation pour la cession de ses capitaux. On souscrirait alors à une explication unilatérale, admise plus ou moins nettement par de nombreux auteurs. Ainsi Pareto dépense bien plus de soins à établir la rareté du capital que son utilité, terme vague auquel il voulait substituer les notions de minimum de coût ou de maximum de gain [6].

Contrairement à cette position, l'effort principal du marginalisme de la première et deuxième école autrichienne a tendu à expliquer pourquoi l'emprunteur est en mesure de payer l'intérêt, à découvrir une source d'où découle le revenu spécifique du capital, l'intérêt originaire au sens de Boehm-Bawerk. Le temps se retrouve encore dans cette explication.

6. Pareto, *Manuel*, p. 315 : « L'obstacle que l'on rencontre dans l'usage des capitaux vient de ce que les capitaux sont en quantité moindre que celle dont nous aurions besoin pour satisfaire nos goûts. Et c'est de cette opposition entre l'obstacle et nos goûts que naît le revenu net des capitaux, ou prix de la transformation dans le temps. »

Le temps dans l'explication des services du capital.

Même Keynes et les partisans d'une pure théorie monétaire de l'intérêt admettent que l'emprunteur recherche le pouvoir d'achat pour l'utiliser en le transformant en biens ou en services généralement productifs (cf. *La notion d'efficacité marginale du capital*, de Keynes). Mais ils ne tirent pas de ce fait des conséquences aussi importantes que les marginalistes, pour qui il est capital.

Une citation empruntée à J. B. Clark éclairera ce changement de scène. « Payer l'intérêt, c'est acheter la part pour laquelle le capital contribue au produit. » (*The distribution of Wealth*, ch. v, p. 92.) Et Carver écrit dans le même sens : « Peu importe que le revenu monétaire vienne de l'usage de moyens de production ou d'un prêt d'argent avec lequel n'importe qui d'autre peut acheter des moyens de production qui lui fourniront un revenu... le point central de la controverse s'est déplacé du prêt vers le problème de la propriété des moyens de production. » (*Die Theorie des Zinses*, dans *Wirtschaftstheorie der Gegenwart*, III Bd, p. 155.)

Pour ces auteurs, l'intérêt n'est pas expliqué aussi longtemps que l'on n'a pas démontré l'existence d'un courant de revenu spécifique du capital. Il est commode de poser cette question sous la forme que lui donne Landry : comment l'emprunteur peut-il payer l'intérêt ? Question qui se scinde en deux :

1° Pourquoi l'emprunteur est-il disposé psychologiquement à payer l'intérêt;

2° Comment est-il normalement en mesure de le faire ?

Répondre à la première question : « parce que la disposition du capital emprunté lui rend service » n'est pas assez explicite. Une théorie élaborée de l'intérêt doit justement montrer en quoi consistent ces services.

La première réflexion suggère que la somme empruntée peut rapporter, employée dans des opérations commerciales, par exemple, un bénéfice supérieur à l'intérêt. Mais, d'une part, c'est remettre la réponse à l'explication de ce bénéfice, d'autre part, ce cas n'épuise pas toutes les situations possibles. L'emprunteur peut consommer purement et simplement le prêt ou acheter une automobile (bien durable de consommation). Alors, où est le bénéfice monétaire ? Et pourtant, l'emprunteur a bien conscience d'un avantage, puisqu'il réalise l'opération, sinon il s'en abstiendrait.

Dans une large mesure, cet avantage est le symétrique exact du désavantage subi par le prêteur, et découle comme lui de la préférence de temps. Les deux premiers motifs de Boehm-Bawerk, les raisons développées par Landry et Fisher, valent, *mutatis mutandis*, aussi bien pour expliquer le gain psychique de l'emprunteur que le sacrifice du prêteur. L'acheteur d'une automobile à crédit avance sa période de jouissance, au lieu d'attendre le moment où il aurait épargné le prix d'achat. Et si le malheur des temps voulait qu'il dût

vendre sa voiture pour rembourser le prêt, il paierait alors, sous forme d'intérêt, non pas une anticipation de jouissance, mais une somme de satisfactions qu'il n'aurait pas eues autrement.

En ce sens, l'intérêt représente donc toujours pour l'emprunteur une fraction du revenu du capital, à condition d'adopter la notion du revenu de Fisher, qui s'étend à toutes les satisfactions psychiques tirées de l'usage d'un bien, quel qu'il soit. Solution parfaitement élégante, aussi nette de lignes qu'une épure, mais à laquelle les adversaires de Fisher reprochent de tourner la difficulté sans la résoudre, par une extension abusive de la notion de revenu qui ne rend pas compte du fait spécifique du revenu de l'opération capitalistique, au sens des adeptes de la théorie fonctionnelle du capital.

Le prêt de consommation permet de mesurer la distance exacte entre ces deux positions. Pour Fisher, le prêt de consommation ne se distingue pas du prêt à la production. L'un et l'autre créent un revenu, qui tantôt reste psychique (consommation, bien durable), tantôt prend une valeur monétaire.

Mais, pour les théories traditionnelles, le prêt à la consommation représente une anomalie gênante, sur laquelle on glisse rapidement, parce qu'il n'est pas productif de revenu au sens courant du terme. L'intérêt ne peut y être imputé à un revenu spécifique du capital et représente par conséquent une fraction de revenu prélevée nécessairement sur une autre source, le salaire de l'emprunteur par exemple, ou bien le capital lui-même.

L'importance de ce cas particulier vient de ce qu'il accrédite par la bande une théorie voisine de celle de l'exploitation, car, s'il est prouvé que, dans ce cas concret, la source de l'intérêt ne peut pas être le prétendu revenu du capital, pourquoi repousser à priori l'idée qu'il pourrait en être de même dans le cas général ?

Ces déductions, on le conçoit, ne cadrent pas facilement avec une explication de l'intérêt considéré comme revenu de facteur, à moins d'adopter une définition extrêmement restrictive du capital et de rejeter du même coup hors de la théorie de l'intérêt le revenu de la terre (qui n'est pas un bien produit), celui des biens de consommation durables (qui ne sont pas des biens de production), et, à fortiori, celui des prêts improductifs. Mais un tel découpage a l'inconvénient de renvoyer à des causes explicatives différentes des phénomènes manifestement apparentés.

Une autre ressource est de faire intervenir le temps. La théorie de Boehm-Bawerk peut être interprétée comme l'effort le plus remarquable fait pour ramener à l'unité des explications divergentes, grâce à la causalité primaire et unique du temps, ou plus exactement de l'agio des biens présents sur les biens futurs.

Nous nous bornerons à préciser le rôle du temps dans deux types d'opérations capitalistiques.

1° Il existe certains processus naturels par lesquels des biens augmentent de valeur en vieillissant. C'est le cas de la forêt qui pousse, ou du vin qui se bonifie. L'erreur serait de croire que le

temps est la *cause* de l'augmentation de valeur du vin, ainsi que l'a fort bien vu Pareto (*Manuel*, p. 307) : « La considération du temps sert uniquement à différencier l'un de l'autre deux biens qui ne sont pas disponibles au même moment. De même la composition chimique différencie le minerai de cuivre du cuivre métal, mais elle n'est pas la cause de la différence de prix du minerai et du cuivre. » L'augmentation de valeur n'est ni automatique ni proportionnelle au temps; elle cesse même au bout d'une certaine durée. Le temps apparaît seulement comme condition nécessaire à l'accomplissement d'un processus physique de transformation qui rend le bien plus utile.

La vraie question est celle des rapports entre accroissement de valeur et taux d'intérêt. Schumpeter soutient l'opinion paradoxale selon laquelle l'intérêt serait la cause de l'accroissement de valeur (*op. cit.*, p. 467). Mais si un procédé perfectionné permettait de bonifier le vin instantanément, une différence de valeur n'en subsisterait pas moins entre le vin avant et après l'opération, parce qu'ils n'ont pas la même ophélimité. En fait, nous sommes bien en présence d'un cas simple de productivité économique du capital.

Boehm-Bawerk ne renverse pas le lien causal généralement admis; il explique l'intérêt par le mouvement de valeurs. Mais, dans l'opération capitalistique étudiée, il rapporte uniquement la dépréciation du bien futur à l'agio, sans tenir compte du fait que le bien présent et le bien futur ne sont pas ici physiquement identiques, assimilant donc l'achat anticipé de vin ordinaire à celui de vin destiné à vieillir, en haine des théories de la productivité. Les deux explications ne s'excluent d'ailleurs pas.

2° Le rôle du temps dans l'explication de la productivité du capital.

Productivité, rendement, utilité, efficacité du capital, le nombre même des synonymes est un avertissement, car les choses précises n'ont qu'un nom. Le premier mérite de Boehm-Bawerk fut de déblayer une fois pour toutes les notions naïves de la productivité. Mais, sorti de sa gangue, le concept de productivité n'est pas facilement mis en place dans la théorie de l'intérêt.

Keynes, développant Marshall, a montré que l'on ne peut, sans s'engager dans un cercle vicieux, chercher à déterminer le taux de l'intérêt en se fondant sur la productivité du capital, puisque les estimations de la valeur du capital sont elles-mêmes fondées sur le taux d'intérêt courant (*Théorie générale*, p. 155).

La théorie de Boehm-Bawerk est un essai de rompre ce raisonnement circulaire en déduisant la productivité du capital de la supériorité technique des biens présents sur les biens futurs, par le célèbre motif n° 3, sa contribution la plus originale à la théorie de l'intérêt ainsi que la moins acceptée, puisque Fisher l'a qualifiée d'illusion de l'auteur (*Théorie de l'intérêt*, p. 478). Il y a bien des raisons de ranger cette théorie parmi les curiosités muséographiques de l'économie, soit qu'elle se nourrisse d'erreurs, soit qu'elle vise

à découvrir le « mouvement perpétuel de l'économie » (Schumpeter). Même si l'on concède, avec Wicksell (*Zur Zinstheorie, Wirtschaftstheorie der Gegenwart*, III Bd, p. 201), que Boehm-Bawerk n'a pas commis de pétition de principe, il reste le représentant le plus illustre des économistes en quête de la source de l'intérêt, ce faux problème, de l'avis de Schumpeter [7].

Sans démonter tout le mécanisme de la pensée de Boehm-Bawerk, si confus qu'il arrive à Wicksell d'avouer ne pas comprendre (art. cité, p. 201), nous considérerons son pivot, qui met bien en évidence un aspect important de l'emploi du temps dans cette partie de la science économique : il s'agit de la durée du processus de production.

L'argumentation de Boehm-Bawerk, cherchant à démontrer la productivité économique du capital par une sorte de mouvement spontané des valeurs dans le temps qui alimente en permanence l'excédent de valeur des biens produits sur le capital, repose tout entière sur l'idée que l'allongement du processus productif augmente l'efficacité du capital.

Citons (*Positive Theorie des Kapitals*, I[er] Bd, Iéna, G. Fischer Verlag, p. 339) : « C'est un fait d'expérience élémentaire que les détours de production qui prennent du temps sont plus productifs, ce qui signifie qu'avec la même quantité de biens de production on obtient une quantité de produits d'autant plus grande que les méthodes de production employées sont plus longues. »

On s'étonnera, sans doute, de voir le critique acerbe de la productivité naïve user lui-même d'une définition aussi simpliste; mais là n'est point notre affaire : c'est le détour de production qui nous intéresse.

Bien des auteurs qui ne sont pas disciples de Boehm-Bawerk font encore un usage fréquent de l'allongement du cycle de production (Haberler, par exemple) pour admettre sans autre examen qu'il accroît la productivité. Il n'est pas d'erreur plus ingénument répandue.

La « période de production » n'a de sens que si elle a une mesure, donc un début et une fin. Or, dans la plupart des cas, il est impossible d'assigner à la période de production des limites qui ne soient pas arbitraires au point de les rendre non comparables entre elles.

Voyons d'abord à la fin. Le reproche a été fait souvent à Boehm-Bawerk de considérer le résultat de l'acte de production comme devant se passer en une fois, négligeant ainsi les complications qui découlent de la durée de fonctionnement ou d'usage du bien capital, non qu'il ait ignoré cette difficulté, mais il l'a écartée pour simplifier. Un exemple montrera l'importance de la question. Le processus de fabrication du drap ne se termine pas au moment où la *première*

7. *Théorie de l'évolution économique*, p. 483 : « L'intérêt prend naissance entre les mains de l'entrepreneur... La question se pose de savoir d'où il vient. Pendant plus d'un siècle, une armée de théoriciens est montée à l'assaut de ce faux problème, de ce problème insoluble, et s'est lancée dans des entreprises désespérées. »

pièce de drap sort du métier. Mais laquelle termine cette période de production ? la dernière que le métier sera capable de tisser, sans réparations, ou avec réparations ? Bref, c'est une date qui dépend de bien des contingences.

D'ailleurs, pourquoi considérer que la productivité d'un capital prend fin à un moment quelconque ? Le propre du « capital-good » est d'être un chaînon dans la trame du « capital-value », en termes clarkiens, et, si le métier a été convenablement amorti, un autre prendra sa place, le processus continuera avec le même « capital-valeur », et ainsi de suite.

Le début de la période de production est encore plus difficile à trouver. Sans refaire des raisonnements élémentaires d'école, chacun sait que tout capital se dissocie en travail et biens naturels. Où s'arrêter dans cette régression d'origine en origine, et comment mesurer « l'intervalle » entre un bien-capital et ces sources communes de tous les biens ? Boehm-Bawerk et Carver admettraient, sans doute, qu'un métier à tisser moderne en métal est un détour de production plus long qu'un métier à main construit en bois. Mais ne faut-il pas plus de temps pour laisser pousser les arbres que pour extraire le fer ?

Voilà donc une durée de production à laquelle il n'est pas possible d'assigner avec certitude début ni fin. Certes, l'intervalle de temps qui s'écoule entre l'entrée des matières premières dans une usine et la sortie des produits fabriqués peut être mesuré, ou celui de la mise en chantier d'une maison à la remise des clés. Mais ces intervalles ne caractérisent pas des périodes de production au sens de Boehm-Bawerk, ils ne sont pas, en général, comparables d'une production à l'autre, et, lorsqu'on en tient compte, ils apparaissent d'autant plus productifs qu'ils sont plus courts, et non plus longs.

L'exemple de Boehm-Bawerk lui-même le montre : la conduite qui remplace les seaux pour amener l'eau.

Boehm-Bawerk affirme que le processus de production de la conduite est plus long que celui des seaux, et qu'il est *en conséquence* plus productif, parce que le mois de travail de 1909.... etc. (nous renvoyons au raisonnement célèbre, *op. cit.*, p. 339).

Remarquons d'abord que Boehm-Bawerk confond deux choses bien distinctes : la durée (intervalle de temps) de la production, et le temps de travail dépensé. La conduite, au lieu d'être faite par le même bûcheron travaillant plus longtemps, pourrait tout aussi bien être l'œuvre de plusieurs bûcherons travaillant le même temps qu'un seul, ou même moins. Le raisonnement fondé sur le mûrissement de l'efficacité du travail dans le temps perd pied. Plus généralement, le prétendu allongement de la période de production n'est qu'un moyen parmi d'autres, changement de la nature du capital employé, de sa qualité ou de sa quantité. L'intensité capitalistique peut croître sans toucher à la période de production, au sens où il est nécessaire de la comprendre pour que la « Zeitdifferenz » joue.

Regardons maintenant de plus près les deux termes de la compa-

raison de Boehm-Bawerk : d'une part, le temps nécessaire pour construire le seau et amener un seau d'eau à la maison, d'autre part, le temps nécessaire pour construire la conduite et amener *la même quantité*. Là gît l'erreur. La durée du processus-conduite n'est plus longue que parce que Boehm-Bawerk en fixe le terme arbitrairement. Car, si l'on compare les « périodes de production » de 1.000 seaux d'eau, fabrication des instruments comprise, alors le processus-conduite est beaucoup plus court que l'autre, et plus productif par là même.

Quel paradoxe, en effet, contient au fond la théorie de Boehm-Bawerk, puisque l'efficacité d'un procédé s'apprécie en gain de temps, c'est-à-dire de travail : « *Time is money.* » Dans l'exemple ci-dessus, la supériorité du processus-conduite vient, en définitive, de ce qu'il utilise la pesanteur, qui ne coûte rien, au lieu de la force humaine, pour effectuer un travail. La durée de fabrication des instruments de production, dans la mesure où elle est mesurable, est ici l'obstacle qui réduit la supériorité du processus le plus efficace, et non sa cause.

L'insuffisance de la notion bœhmienne de détour de production conduit donc à rejeter toute son analyse fondée sur le troisième motif, ainsi que l'a déclaré ouvertement Knight (« *Capital, time and the interest rate* », *Economica*, août 1934).

Sur un corollaire de la théorie de l'agio : la persistance de l'intérêt dans une économie socialiste.

Si l'intérêt s'explique par l'écoulement du temps, il a toujours existé et existera de toute éternité. Le temps passe en économie socialiste comme en régime capitaliste, produisant toujours les mêmes mouvements de valeur des biens présents aux biens futurs. Facteur a-structurel, le temps fait que l'intérêt est une catégorie économique, et non historico-sociale. Telles sont les conséquences incluses dans la théorie de Boehm-Bawerk, et qu'il a lui-même développées au chapitre II du IVe livre de la *Théorie positive*, suivi en cela par Pareto, qui a écrit : « Quelle que soit l'organisation sociale, étant donné que ce dont l'homme peut jouir aujourd'hui ne sera jamais égal à ce dont il pourra jouir demain, l'intérêt de l'épargne existera toujours. » (*Manuel*, p. 444.)

Notons une nuance : Pareto, sous le vague de ses développements, semble viser seulement l'intérêt de l'épargne, c'est-à-dire l'explication de la rareté du capital, de l'obstacle qui ne pourra être vaincu que par l'appât de l'intérêt. Il adopte une théorie unilatérale du premier type. Mais si l'épargne devient collective, les mobiles de la psychologie individuelle cessent d'agir; on peut admettre que la totalité de l'épargne collective serait une « épargne automatique ».

Par contre, Boehm-Bawerk persiste, selon sa tendance profonde, dans une théorie unilatérale du second type, et veut que, même en

économie socialiste, le capital reste productif d'un gain de valeur. Pour ce faire, il suppose « un bien produisant durant 100 ans un revenu annuel de 1.000 florins », et affirme que personne, même une société collective, ne le paiera 100.000 florins. Le prix se fixera à moins, et l'acheteur, en attendant suffisamment, empochera la différence, qui constitue l'intérêt.

Ce raisonnement est excellent, à condition d'expliquer d'abord comment, en économie socialiste, un bien est capable « de produire un revenu net annuel de 1.000 florins ». Que pourrait être ce revenu, sinon l'intérêt, dont il s'agit de démontrer l'apparition ? De lui découle la valeur « additionnée » de 100.000 florins et la différence avec la valeur capitalisée inférieure.

De prémisses semblables, puisque des trois motifs de Boehm-Bawerk il ne rejette que le second, Schumpeter a tiré des conclusions radicalement opposées. Il nie qu'en économie socialiste l'intérêt apparaisse comme phénomène de valeur et comme quantité économique, « parce que l'agent à qui on paierait l'intérêt ferait purement et simplement défaut ». Cet argument est remarquable et illumine toute la différence entre les deux auteurs. Pour un esprit concret comme Schumpeter, l'intérêt cesse d'exister du jour où il n'est plus effectivement payé ou comptabilisé comme tel.

La pratique en U. R. S. S. nous enseigne que l'intérêt y subsiste sous deux formes :

1° Comme rémunération des épargnes des particuliers, elle est une survivance du capitalisme au sein de l'économie collective, et sans grande importance pratique. Théoriquement, elle apporte confirmation du caractère de coût de l'abstinence *des individus;* on s'en doutait. Mais l'épargne collective est en dehors du champ psychologique de l'homme, parce qu'il l'ignore, il n'en a pas conscience, aussi n'est-elle pas rémunérée.

2° Comme prix du crédit bancaire à court terme. Son taux, fixé par la Gosbank, intégré dans les coûts de production, sert à freiner le recours au crédit en pénalisant les entreprises déficitaires, résultat que l'on obtient aussi en distribuant des mois de prison aux responsables.

Par contre, aucun intérêt n'est payé sur les investissements industriels, que les fonds proviennent du budget public ou de l'autofinancement

Ces règles ont été maintes fois changées, et changeront encore. L'existence de l'intérêt en tant que revenu payé, ou apparaissant dans les comptabilités, est arbitaire. Il apparaît ici, et non ailleurs, selon ce qu'en décide l'autorité économique, pour des raisons d'opportunité tenant aux méthodes pratiques de calcul économique.

D'ailleurs, nous ne pensons pas que la confrontation avec l'expérience soviétique soit capable de trancher le débat théorique, parce qu'au fond Schumpeter appelle intérêt un revenu d'agent lié à l'existence de cet agent, et Boehm-Bawerk un revenu de facteur, qui subsiste sous forme de revenu psychique ou de revenu imputable,

même s'il disparaît comme quantité économique observable et mesurable; cette position est alors inattaquable par le recours à l'expérience, puisqu'elle utilise une notion de l'intérêt fournie par la déduction, mais c'est aussi sa faiblesse.

Les caractères de la notion de temps dans les théories de l'intérêt.

Dans le mécanisme du prêt d'argent, la grandeur économique proportionnelle à la durée écoulée est l'intérêt. Telle est du moins la convention habituelle, mais nullement nécessaire. Un taux d'intérêt dégressif ou progressif se conçoit fort bien, comme le prouvent les bons d'épargne en ce moment émis. L'habitude du taux fixe, sans doute rationnelle par vertu de simplicité, ramène invinciblement les esprits vers l'idée que le temps, par son écoulement seul, serait pour quelque chose dans la raison d'être de l'intérêt. Cette intuition est sans doute à l'origine de tous les essais, du rudimentaire au savant, faits pour expliquer l'intérêt par le temps.

Nous pensons avoir montré que les explications qui font intervenir le temps en soi, considéré comme substance, ne résistent pas à la critique. Le temps n'est pas un bien économique au sens précis du terme.

La plupart des théories passées en revue ne font pas intervenir la durée en tant que telle, mais par ses diverses virtualités, dont elle est la condition toujours nécessaire, mais jamais suffisante. Ces virtualités sont des données de la psychologie humaine : désir des satisfactions immédiates, anticipations des besoins ou des ressources, peur des risques, autant de sentiments ou de calculs rationnels qui composent le tableau de ce que l'on pourrait appeler théorie psychologique de l'intérêt, si une théorie de la valeur pouvait être aujourd'hui autre chose que psychologique. L'étiquette commune la distinguerait mal. Par ailleurs, nulle unité dans ces doctrines, en dehors de la nécessaire prise en considération du temps. Ce fil d'Ariane trahit; il devait être désembrouillé, mais, après avoir mené dans des recoins écartés du labyrinthe, il nous laisse à l'intérieur, qui reste le champ clos des opinions contradictoires.

Le temps économique est bergsonien; écho complaisant de ce que l'esprit lui murmure, il ne se laisse pas prendre ferme sans expirer. Pourtant le prestige du mot est durable, et la tentation trop souvent obéie de céder à des formules que les résonances infinies du temps parent des semblants de la profondeur.

Raymond Bertrand.

RECHERCHES NOUVELLES
SUR LE PROBLÈME DES DÉBOUCHÉS

« Nous avons poussé la production à son plus haut degré. Nous pouvons tout pour tous. Nous avons tout organisé, sauf la *consommation massive*. Il est temps d'y songer. A la consommation massive, l'*achat collectif* vient donner un sens. »

(H. G. Well's.) [1].

La principale difficulté de la politique économique est de concilier ces deux exigences d'un système progressif : l'accroissement du *rendement* et le maintien de l'*équilibre*.

Une économie stationnaire conserve aisément l'équilibre. Mais elle renonce aux ressources du progrès technique pour améliorer les niveaux de vie. Elle sacrifie l'idéal social de bien-être à l'idéal social de stabilité.

Une économie dynamique, au contraire, cherche à élever, par une politique d'efficience, la condition matérielle des producteurs. Mais comme les occasions de rationaliser ne sont pas universelles, comme le milieu naturel et les institutions sociales opposent une résistance variable au progrès, la production se développe inégalement suivant les branches. Cette disparité entraîne des ruptures d'équilibre au préjudice des industries en essor, qui manquent bientôt de débouchés. D'où la répugnance des entrepreneurs, instruits par l'expérience, à conjuguer le progrès technique avec le plein emploi. D'où le malthusianisme économique et l'extension du chômage chronique. Dans l'économie de paix, des dizaines de millions d'hommes, appartenant aux systèmes nationaux les plus productifs, ont été éliminés de leurs emplois pendant la grande dépression de 1930-1936 et beaucoup d'entre eux n'ont pu retrouver une activité qu'à la faveur de la guerre. Les ressources de l'organisation scientifique et du machinisme n'ont pas été exploitées à fond pour le bien-être de la population. La production au service de l'homme s'est arrêtée à mi-chemin sur la voie de l'abondance.

Ces faits sont bien connus. Certaines de leurs causes sont moins aisément discernables.

Il nous a paru qu'un examen des lois d'élasticité de la demande apporterait quelque lumière sur l'un des traits essentiels de la crise

1. *Faillite de la démocratie ? Editions de la nouvelle Revue critique*, 1933, p. 205 et 206.

de débouchés, à savoir l'évasion des revenus engendrés par la surproduction et leur anéantissement consécutif.

La première partie de cette étude sera consacrée à une analyse du phénomène. Nous montrerons comment il se rattache aux lois connues de l'élasticité de la demande, et, à travers elles, à la loi de décroissance de l'utilité marginale [2].

Dans la deuxième partie, nous rechercherons les remèdes possibles aux maux de la surproduction et du chômage. Nous montrerons que les solutions du capitalisme réformiste risquent d'être insuffisantes, et qu'à l'opposé celles de l'économie distributive ne sauraient conduire à un système équilibré. Nous suggérerons enfin une solution intermédiaire : celle d'une direction commerciale de l'économie jouant à la manière d'une assurance contre les crises de débouchés.

PREMIERE PARTIE

LES LOIS D'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE. LEURS EFFETS SUR LES DÉBOUCHÉS

L'élasticité de la demande correspond à une notion intuitive dont il importe de bien préciser le sens.

Sur un marché où varie le prix d'un produit, — les revenus des acheteurs et les quantités des autres produits étant supposés invariables, — on constate qu'à toute variation du prix répond normalement une variation en sens inverse, plus ou moins accentuée, de la demande. Une hausse de 10 p. 100 du prix entraînera, par exemple, une baisse de 5 p. 100 ou de 15 p. 100 de la demande.

L'élasticité de la demande mesure, en somme, la sensibilité de cette réaction des acheteurs à la hausse ou à la baisse des prix de la marchandise ou du service offert.

Définition du coefficient d'élasticité.

Serrons cette idée de plus près et essayons de lui donner une expression numérique en définissant le *coefficient d'élasticité de la demande.*

On pourrait penser de prime abord que le coefficient d'élasticité est le rapport de la variation de la demande à la variation du prix. Mais on voit immédiatement que cette définition ne serait pas acceptable, car elle ferait intervenir dans un rapport des variations de grandeurs absolues (prix et quantités de marchandises) : le coefficient d'élasticité ainsi obtenu aurait une dimension (kilogrammes par franc d'écart, par exemple), il dépendrait des unités de comptes choisies, ce qui ne serait pas acceptable.

A vrai dire, ce qu'il importe de considérer, ce ne sont pas les variations *absolues* du prix et de la quantité demandée, mais leurs varia-

2. Ce point particulier est traité en annexe.

tions relatives, dont le rapport caractérise le coefficient d'élasticité. Comme, d'autre part, ces variations sont en sens *inverse* l'une de l'autre, comme à une hausse du prix répond une diminution de la demande, et vice versa, on affectera du signe « moins » le rapport en cause, afin d'obtenir pour le coefficient d'élasticité une valeur positive.

Partant de cette définition, on peut maintenant proposer une expression rigoureuse du coefficient d'élasticité.

Soient p le prix du marché à un instant déterminé et q la quantité de marchandises demandée à ce prix. Supposons que le prix p subisse une variation, dp, aussi petite que l'on voudra. Les acheteurs réagissent par une variation dq de leur demande q. La variation relative du prix est dp/p. La variation relative de la demande est dq/q. Le coefficient d'élasticité cherché, e, est donné, suivant la définition, par la formule :

$$e = - \frac{\frac{dq}{q}}{\frac{dp}{p}} = - \frac{p}{q} \frac{dq}{dp}.$$

Représentation graphique du coefficient d'élasticité
sur la courbe de la demande.

On sait que la variation de la demande q en fonction du prix p peut être représentée par une courbe telle que AMB (fig. 1).

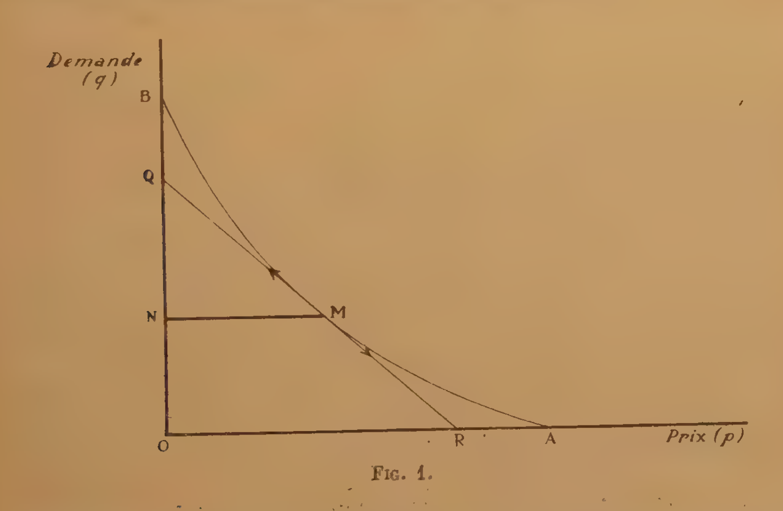


Fig. 1.

Tant que le prix reste supérieur à OA, la demande est nulle, les acheteurs préfèrent se priver plutôt que d'acheter le produit à un prix qu'ils jugent prohibitif. A mesure que le prix baisse au-dessous de OA, la demande grandit progressivement. Mais elle ne peut s'ac-

croître sans limite, car les besoins des consommateurs ne sont pas indéfiniment extensibles, au moins dans l'usage d'un produit donné. Même pour un prix nul, c'est-à-dire si le produit est offert gratuitement, les consommateurs ne sont pas preneurs d'une quantité illimitée, mais d'une quantité finie, quoique assez grande. Cette quantité est représentée en OB sur l'axe de la demande. Elle correspond au point de saturation des besoins.

Considérons maintenant, sur la courbe, un point M auquel correspond un prix p = NM, et une demande q = ON. Cherchons pour ce point une expression graphique du coefficient d'élasticité. Reprenons à cet effet la formule :

$$k = -\frac{p}{q}\frac{dq}{dp}.$$

Menons la tangente MQ à la courbe au point M. Elle coupe l'axe de la demande au point Q et l'axe des prix au point R. La pente de cette tangente NQ/NM est égale, au signe près, à la dérivée de la fonction q par rapport à la variable p :

$$\frac{\text{NQ}}{\text{NM}} = -\frac{dq}{dp}.$$

Ecrivons, d'autre part, en utilisant les grandeurs géométriques, le rapport du prix à la demande :

$$\frac{\text{NM}}{\text{ON}} = \frac{p}{q}.$$

En multipliant membre à membre ces deux relations, il vient :

$$\frac{\text{NQ}}{\text{ON}} = -\frac{p}{q}\frac{dq}{dp} = e.$$

D'autre part, on peut remarquer que :

$$\frac{\text{MQ}}{\text{MR}} = \frac{\text{NQ}}{\text{NO}}.$$

Il en résulte :

$$e = \frac{\text{MQ}}{\text{MR}}.$$

Ainsi, *le coefficient d'élasticité de la demande est représenté sur ce graphique par le rapport des segments* MQ *et* MR *de la tangente à la courbe de la demande,* Q et R étant respectivement les points d'intersection de la tangente avec l'axe de la demande et avec l'axe des prix.

Variation du coefficient d'élasticité en fonction du prix et de la demande.

Cette construction graphique permet de faire apparaître une *conséquence très importante* au sujet de la *variation du coefficient d'élasticité.*

Considérons (fig. 2) sur la courbe AB deux points M et M′, correspondant, le premier à un prix relativement élevé et à une demande relativement faible, le second à un prix moindre et à une demande plus forte. Traçons pour ces deux points les tangentes QMR et Q′M′R′. Comparons les coefficients d'élasticité :

$$e = \frac{MQ}{MR}, \qquad e' = \frac{M'Q'}{M'R'}.$$

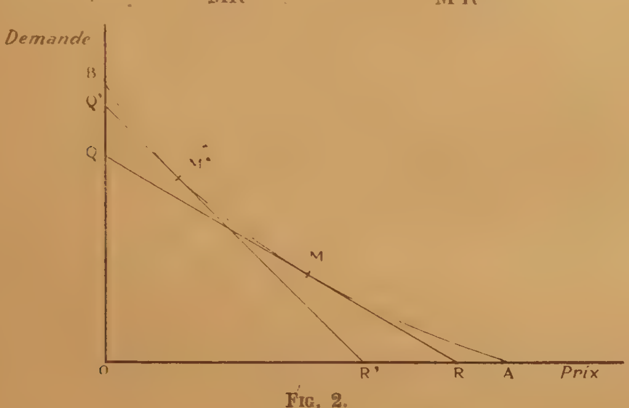


Fig. 2.

On voit immédiatement sur le graphique que le coefficient e, qui correspond au prix fort, est plus élevé que le coefficient e', qui correspond au prix faible.

L'inégalité serait dans le même sens et plus évidente encore si, au lieu de considérer, comme on l'a fait jusqu'ici, une courbe de demande dont la concavité est tournée vers le haut, on raisonnait sur une courbe tournant sa concavité vers le bas (fig. 3).

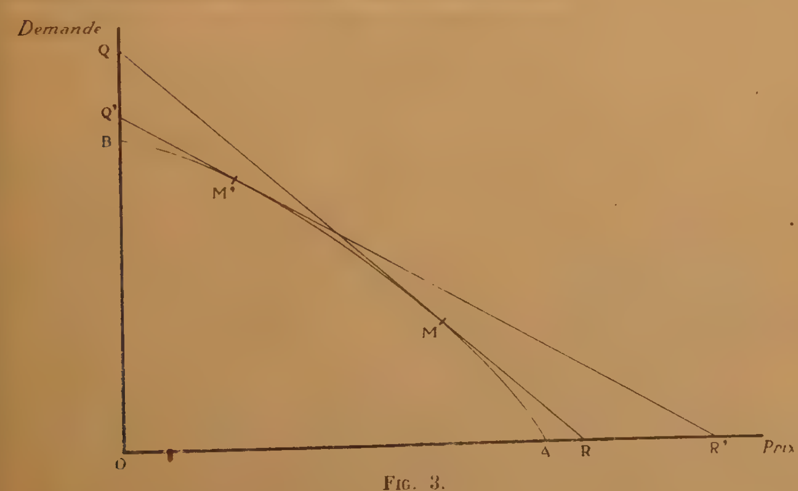


Fig. 3.

Ainsi, lorsqu'on diminue graduellement le prix du produit, en partant du prix limite pour lequel la demande est nulle, pour rejoindre le prix nul qui traduit la saturation de la demande, le coefficient d'élasticité part d'une valeur infinie et s'abaisse progressivement, en tendant vers zéro à la saturation.

Autrement dit :

La demande est de moins en moins élastique, ou, si l'on préfère, de plus en plus rigide, à mesure que les prix sont plus bas et les quantités plus élevées.

Impossibilité d'une demande à élasticité constante.

On peut, à titre de contre-épreuve, chercher quelle serait la loi théorique d'une demande à élasticité constante.

Reprenons la formule du coefficient d'élasticité :

$$e = -\frac{dq}{dp}\frac{p}{q}.$$

Si l'on suppose dans cette relation le coefficient e constant, on obtient, par intégration, la loi de variation de la demande :

$$qp^e = \text{constante.}$$

Cette équation est celle d'une courbe asymptote aux axes du prix et de la demande.

Une telle loi suppose que la demande ne s'annule jamais, si élevé que soit le prix, et qu'elle devient infinie pour un prix nul.

Ces hypothèses sont contraires à ce qu'enseigne l'observation la plus courante sur le comportement des consommateurs.

Il est permis d'en conclure qu'il n'existe pratiquement pas de produit pour lequel l'élasticité de la demande conserve une valeur uniforme, quel que soit le niveau du prix.

Courbe de la recette.

Jusqu'ici, nous avons raisonné sur la courbe classique de la demande en fonction du prix. Cette courbe donne la relation entre le prix auquel une marchandise est offerte et la quantité demandée à ce prix, ou, si l'on préfère, la relation entre l'offre d'une marchandise et le prix auquel la quantité offerte peut être vendue.

Il est intéressant de rechercher une relation entre d'autres grandeurs, et notamment entre la quantité offerte et la recette résultant de la vente de cette quantité.

Cette recette est représentée par la surface du rectangle OLMN (fig. 4).

On voit immédiatement qu'elle part de zéro pour le prix limite OA, qui correspond à une offre nulle, augmente quand le prix diminue, passe par un maximum, puis décroît et retombe à zéro lorsque le prix s'annule au point de saturation.

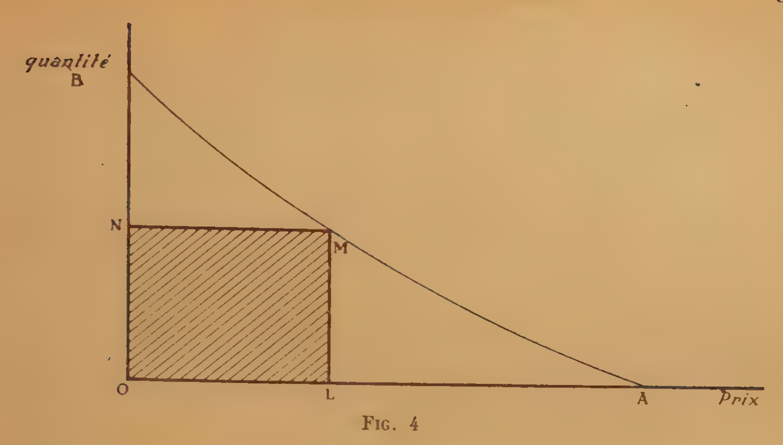


Fig. 4

Prenons comme variable directrice la quantité offerte et représentons en ordonnées la recette (fig. 5).

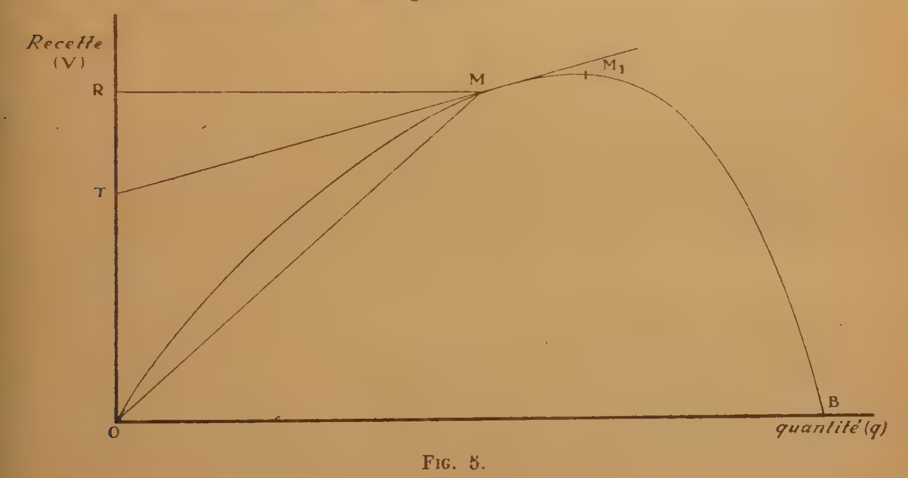


Fig. 5.

Nous obtenons la courbe de recette OMB, qui passe par un maximum au point M_1.

Sur cette courbe, le prix est représenté par la pente du rayon vecteur OM.

Construisons le diagramme du coefficient d'élasticité de la demande.

Désignons par V la recette (ou valeur commerciale de la quantité de marchandises offertes).

De la relation :

$$V = pq,$$

on tire, par dérivation :

$$\frac{dV}{dq} = p + q \frac{dp}{dq},$$

et, en remarquant que :

$$e = -\frac{p}{q}\frac{dq}{dp},$$

il vient :

$$\frac{dV}{dq} = p\left(1 - \frac{1}{e}\right),$$

d'où la nouvelle expression du coefficient d'élasticité :

$$e = \frac{p}{p - \frac{dV}{dq}}$$

Menons la tangente MT à la courbe de recette. Elle coupe l'axe de la recette en T. Projetons le rayon vecteur OM en OR sur ce même axe. Il vient :

$$p = \frac{OR}{RM}; \qquad \frac{dV}{dq} = \frac{RT}{MR},$$

d'où :

$$e = \frac{OR}{OR - RT} = \frac{OR}{OT}.$$

On voit que, lorsque le prix baisse et que les quantités vendues augmentent, ce rapport OR/OT, parti d'une valeur infinie pour une offre nulle, ne cesse de diminuer pour tomber à zéro quand le marché est saturé (valeur OB de l'offre). On vérifie ainsi la loi de décroissance de l'élasticité déjà observée sur la courbe de la demande.

Une propriété remarquable est celle du point M_1, qui marque le maximum de la recette. En ce point, la tangente MT est horizontale. Les points R et T sont confondus, ce qui donne :

$$e = \frac{OR}{OT} = 1.$$

Ainsi, au cours de sa décroissance avec l'abaissement du prix, *le coefficient d'élasticité de la demande passe par l'unité au moment même où la recette atteint son maximum.*

Les trois secteurs du marché d'un produit.

Ces observations conduisent à distinguer trois secteurs fondamentaux sur le marché d'un produit (fig. 6).

La *branche ascendante* de la courbe de la recette couvre un premier secteur qu'on peut dénommer conventionnellement « *secteur de rareté* ». *Le coefficient d'élasticité de la demande y est supérieur à l'unité :* lorsque l'offre s'accroît, les prix baissent, mais relativement moins que l'offre n'augmente et les recettes progressent. C'est une zone d'*affaires faciles* pour les entrepreneurs.

Le secteur de rareté se termine au point M_1, maximum de la recette.

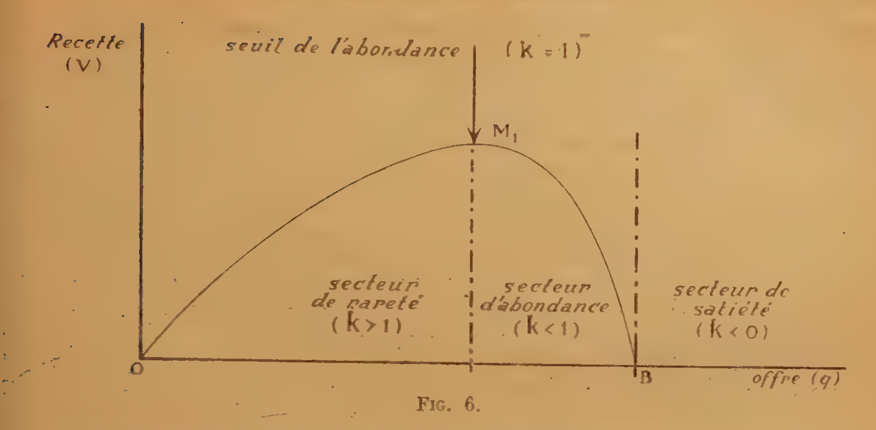


Fig. 6.

En ce point, le coefficient d'élasticité de la demande passe par l'unité : l'augmentation des quantités mises en vente est exactement compensée par la baisse du prix. Ce point marque le *seuil de l'abondance.*

Au-delà du point M_1, on suit la *branche descendante* de la courbe de la recette qui couvre un deuxième secteur, que nous dénommerons conventionnellement *« secteur d'abondance ». Le coefficient d'élasticité de la demande y est inférieur à l'unité :* lorsque l'offre s'accroît, les prix baissent relativement plus que l'offre n'augmente. Ainsi, par une baisse de leurs prix, les entrepreneurs ne peuvent plus espérer développer leur chiffre d'affaires. *Tout effort d'accroissement de leur production aboutit à une chute de leurs recettes* (loi de Gregory-King). Le secteur d'abondance correspond à une zone de dépression pour les affaires.

Enfin, lorsque l'offre atteint la valeur limite OB, qui correspond à un prix et à une recette nuls, les consommateurs sont physiquement saturés. Au-delà de ce point, on entre dans un troisième secteur, que nous proposons de dénommer « *secteur de satiété* », et qui se caractérise par le fait qu'aucune vente n'est plus possible.

Dans l'économie réelle, la plupart des marchés appartiennent au secteur de rareté, le seul dans lequel les affaires puissent se développer aisément. Un certain nombre de productions ont cependant dépassé le seuil de l'abondance et pénétré dans le secteur d'abondance (tel est le cas des produits agricoles, en année de forte récolte). Enfin, un petit nombre de produits dont le coût est nul relèvent du secteur de satiété (air atmosphérique). Ces produits n'ont évidemment pas de marché.

Position du seuil de l'abondance.

A propos de la forme de la courbe de la recette, on peut se demander si le seuil de l'abondance est un point fixe, caractéristique permanente du marché d'un produit, ou un point susceptible de varier avec l'état de ce marché.

Etant donné que la demande globale d'un produit dépend de facteurs complexes, parmi lesquels les plus importants sont le pouvoir d'achat et les dispositions psychologiques de chaque consommateur, toute variation de ces facteurs, et notamment de la répartition des revenus, entraîne un changement dans la forme de la courbe de la demande. Comme la position du seuil de l'abondance est liée à cette courbe, on conçoit qu'elle puisse se déplacer dans d'assez larges limites en fonction des préférences et des moyens d'achat de chaque couche de consommateurs.

En particulier, lorsqu'il s'agit de biens de consommation ouvrière, le fait de réaliser une répartition moins inégale des revenus entraînera un déplacement du seuil de l'abondance vers la droite du graphique. Le secteur de rareté se développera aux dépens du secteur d'abondance.

Cependant, pour des raisons que nous indiquerons plus loin, il est douteux que cette politique du pouvoir d'achat puisse avoir pour effet de supprimer entièrement le secteur d'abondance et de confondre le seuil d'abondance avec le point de satiété. Dans l'économie réelle, il existe pour chaque produit une zone d'étendue incertaine, mais peut-être importante, dans laquelle la consommation pourrait être développée jusqu'à saturation des besoins si les entrepreneurs pouvaient accepter de produire plus et de gagner moins.

Progrès technique et chômage.

Supposons l'équilibre établi, sur le marché d'un produit donné, entre l'offre et la demande de ce produit.

Si l'occasion se présente d'exploiter une invention nouvelle, on peut se demander quelle sera la décision des entrepreneurs.

Leur réaction sera évidemment très différente suivant que le point d'équilibre actuel du marché se place dans le secteur de rareté ou dans le secteur d'abondance.

Si la production n'a pas franchi le seuil de l'abondance, un accroissement de la production apportera aux entrepreneurs des recettes supplémentaires. Spéculant sur cette marge d'expansion, ils seront incités à développer leurs affaires par maintien de l'emploi existant et par renouvellement du capital. Ils s'attendront à ce que les ventes nouvelles leur apportent un surcroît de recettes permettant de payer à la fois et les salaires du personnel conservé et les dividendes afférents aux nouvelles charges de capital. Ainsi, dans le secteur de rareté, le progrès technique pourra permettre de développer la production au double bénéfice des salariés et des capitalistes. Le risque de chômage, dans la branche de production considérée, sera conjuré.

Cependant, à mesure que l'offre se rapprochera du seuil de l'abondance, cette expansion euphorique sera plus difficilement réalisable. Il arrivera en effet un moment où la marge d'accroissement des recettes ne sera plus suffisante pour couvrir les charges supplémentaires de

capital et les entrepreneurs ne se résoudront à investir qu'en sacrifiant une partie de l'emploi. Car, en ajoutant aux charges de salaires existantes les charges du nouveau capital, ils accroîtraient leurs dépenses sans avoir le moyen d'accroître dans une mesure au moins égale leurs recettes. Ils n'abandonneront naturellement pas pour autant la mise en exploitation des procédés nouveaux, mais seront contraints de licencier des travailleurs pour employer du capital.

Sitôt franchi le seuil de l'abondance, ces conséquences préjudiciables à l'emploi de la main-d'œuvre cesseront d'être de simples éventualités pour devenir des certitudes, puisque l'accroissement des recettes sera négatif.

On peut alors se demander ce qu'il adviendra des ouvriers congédiés.

Des remplois seront-ils possibles dans d'autres branches de la production? Cette possibilité n'est pas exclue dans une économie faiblement développée, où de nombreuses branches n'ont pas encore franchi le seuil de l'abondance. Il en serait autrement dans une économie hautement évoluée, dont toutes les branches auraient atteint ou dépassé ce seuil. Car on imagine mal l'entrepreneur qui accepterait d'engager de nouveaux ouvriers pour développer ses affaires, alors que tout accroissement de la production ferait baisser ses recettes.

L'évasion des revenus.

Une objection, toutefois, se présente à l'esprit.

Comment expliquer que le développement de la production au-delà du seuil de l'abondance puisse entraîner un fléchissement des recettes alors que la production crée son propre pouvoir d'achat?

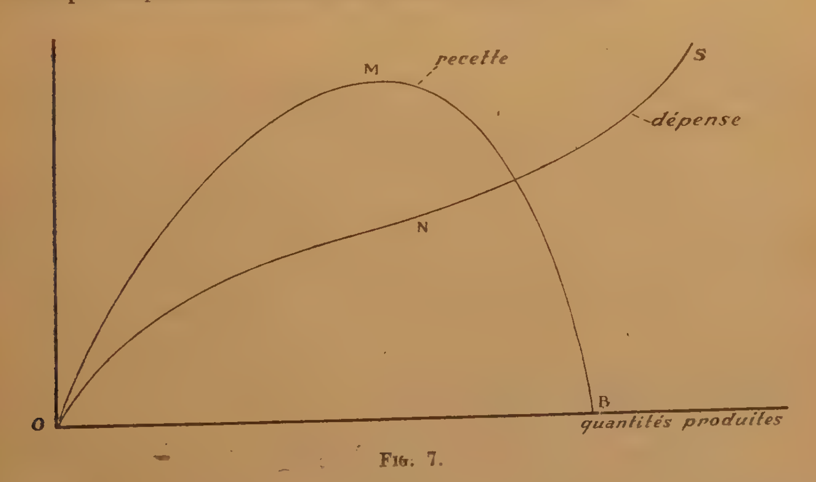


Fig. 7.

Représentons (fig. 7), pour une industrie donnée, les variations concomitantes de la recette et de la dépense. Tandis que la recette augmente, puis diminue, suivant la courbe OMB, la dépense augmente

constamment avec la production, suivant une courbe ONS, où la branche ON correspond au secteur du rendement croissant et la branche NS au secteur du rendement décroissant. Le fait que le coût unitaire diminue dans la première branche de la courbe n'empêche point la dépense globale d'augmenter.

Cela étant, comment se fait-il que l'excédent des recettes sur les dépenses, d'abord croissant, diminue, puis s'annule, et fasse place à un déficit quand l'offre dépasse une certaine valeur?

Observer que les entreprises d'une branche donnée sont en déficit, n'est-ce pas constater qu'*elles distribuent plus de revenus qu'elles n'en gagnent?* Comment ce résultat est-il possible?

Remarquons immédiatement que ce phénomène serait inconcevable dans une économie qui ne produirait qu'un seul bien de consommation et où la totalité des revenus distribués serait employée en achats de ce bien. La courbe des recettes, en l'occurrence, se confondrait avec celle des dépenses jusqu'au point de saturation des besoins. Les recettes augmenteraient constamment avec les dépenses. Il n'y aurait ni seuil, ni secteur d'abondance.

Il en serait encore de même dans une économie produisant plusieurs biens de consommation, sous la double condition que les revenus soient totalement employés en achats et que la production des divers biens concurrents se développe de concert, suivant une loi harmonique. Dans cette hypothèse, l'euphorie des affaires ne serait pas troublée par l'accroissement de la production, les surcroîts de produits se serviraient mutuellement de débouchés et l'équilibre dynamique resterait assuré jusqu'à satisfaction entière des besoins [3].

En fait, dans l'économie réelle, ces hypothèses ne sont pas et ne peuvent pratiquement pas être réalisées.

Dès que la production d'une marchandise atteint quelque importance, les revenus créés par une production supplémentaire ne servent pas nécessairement à acheter le surplus, ils *s'évadent du système de production qui les a engendrés*, ils refluent vers d'autres emplois : achat de biens de consommation autres que le bien surproduit, investissement, thésaurisation. C'est à cette évasion des revenus, à leur *migration vers des emplois concurrents*, qu'il faut attribuer la chute des recettes au-delà du seuil de l'abondance.

Reprenons les trois éventualités.

Premier cas. — *Les revenus créés par la surproduction achètent des biens de consommation concurrents.*

En pareil cas, le déficit des industries surproductrices est compensé par un bénéfice des industries retardataires.

Le déséquilibre devrait normalement se résorber par une migration

3. Nous donnons en annexe la démonstration de la possibilité théorique de cet équilibre dynamique dans l'hypothèse d'un progrès harmonique.

des facteurs de production (travailleurs et capitaux) d'industrie à industrie.

En fait, diverses circonstances peuvent faire obstacle au rétablissement de l'équilibre. Ce sont notamment :

1° la *viscosité* du milieu économique : à mesure que les systèmes de production sont plus spécialisés, le transfert des hommes et des équipements est plus malaisé;

2° le *défaut d'élasticité* de certaines des productions sur lesquelles se porte la faveur des acheteurs;

3° la situation de *monopole* ou de *quasi-monopole* dont profitent les producteurs de ces biens;

4° le *développement déjà pris par les industries* autres que l'industrie surproductrice.

Cette dernière circonstance appelle un examen particulier.

Si l'industrie sur laquelle reflue le pouvoir d'achat des consommateurs a atteint ou dépassé le seuil de l'abondance, le fait de réaliser des bénéfices plus élevés n'incitera pas les entrepreneurs à développer leur production, puisque cet accroissement entraînerait pour eux une baisse des recettes en regard d'une augmentation des dépenses. La crainte de la surproduction les inclinera au malthusianisme économique.

Comme les industries surproductrices ne peuvent pas indéfiniment vendre à perte, elles seront bientôt contraintes de mettre en chômage une partie de leur équipement et de leurs travailleurs.

Du fait même de ces mesures restrictives, les déficits des industries surproductrices seront résorbés, et avec eux les bénéfices compensateurs des industries retardataires. Les motifs que ces dernières, pendant la phase de transition, auraient eus d'imiter les premières cesseront à leur tour. A défaut d'un progrès harmonique, affectant l'ensemble des branches, les progrès successifs, relayés de branche à branche, seront irréalisables.

En résumé, l'équilibre économique se rétablira à la longue, mais *par restriction du secteur avancé, et non par extension des secteurs stationnaires*. Les travailleurs licenciés par les industries les plus évoluées ne seront pas repris par les autres. Le chômage deviendra chronique et de plus en plus important.

Ces déductions sont confirmées par ce que nous savons des économies les plus évoluées. Il n'est même pas besoin de chercher l'explication des chutes de recettes dans l'attrait de l'épargne et des investissements. Les seuls décalages dans la production des biens de consommation, au-delà du seuil de l'abondance, suffisent à expliquer le blocage du système économique et l'extension du chômage.

Cependant il est juste d'observer que la tendance à l'épargne aggrave encore ces conséquences.

Deuxième cas. — *Les revenus créés par la surproduction sont épargnés et investis.*

Si les revenus créés par la surproduction sont distribués à des personnes disposant déjà d'un pouvoir d'achat relativement important, la tendance de ces personnes sera d'épargner et d'investir une partie au moins de ces revenus supplémentaires.

Ces investissements permettront de développer les entreprises d'équipement et d'offrir des emplois aux travailleurs libérés par la rationalisation. Encore faudra-t-il, comme dans le cas précédent, que le marché du travail soit assez fluide pour permettre un remploi immédiat des chômeurs. Sinon, la persistance du chômage pourrait tarir la source même des revenus dirigés vers l'investissement.

Mais une objection plus grave se présente : l'emploi des excédents de revenus dans les investissements suppose, comme on l'a vu, un déficit des industries productrices de biens de consommation. C'est le déficit de ces industries, ou, en d'autres termes, l'excédent du revenu qu'elles distribuent sur le revenu qu'elles gagnent, qui est la source même de l'épargne et des investissements.

Est-il opportun d'investir quand les biens de consommation se déprécient ? Ce qui soutient le rythme des investissements, c'est la perspective de profit par vente des biens de consommation. Si le pouvoir d'achat se détourne de la consommation pour épargner, la chute des cours rend l'investissement sans attrait.

L'épargne se réfugie alors dans l'abstention. On en arrive ainsi à la troisième éventualité.

Troisième cas. — *Les revenus créés par la surproduction sont thésaurisés.*

Quand les surproducteurs de biens de consommation s'abstiennent de consommer leurs excédents pour épargner, quand la chute des prix des biens de consommation les détourne d'investir, il leur reste un parti, qui est de conserver l'épargne à l'état liquide, sous forme de monnaie manuelle ou scripturale.

Ils peuvent encore consacrer cette épargne à acheter des biens préexistants (terres, maisons, métaux précieux, objets de collection). La monnaie circule ainsi de main en main, fait monter les cours des biens sur lesquels se porte la spéculation, mais sans féconder aucune production nouvelle. Cette circulation stérile des revenus épargnés est économiquement assimilable à une thésaurisation : on peut la dénommer « parathésaurisation ». Elle engendre les mêmes effets dépressifs sur l'activité.

Ce comportement des épargnants — thésaurisation proprement dite ou parathésaurisation — ne peut qu'aggraver la crise de mévente, puisque les excédents de revenus distribués aux producteurs ne sont plus récupérés par aucune branche de l'activité économique.

Les excédents de revenus qui donnent naissance à l'épargne thésaurisée ne tardent d'ailleurs pas à se résorber, puisque les industries surproductrices ne peuvent indéfiniment se résigner à distribuer plus de pouvoir d'achat qu'elles n'en récupèrent.

Comme dans les cas précédents, on assiste bientôt à la restriction de la production et à l'extension du chômage.

Résumé.

Les analyses qui précèdent confirment une idée assez répandue dans le public, mais à laquelle les économistes d'allégeance libérale, enclins à l'optimisme, n'ont peut-être pas assez attaché d'importance.

Cette idée est que l'accroissement, avec ou sans progrès technique, d'une production qui a déjà franchi le seuil de l'abondance est lourd de risques pour le système économique tout entier.

La production qui s'avance au-delà des autres perd une partie de sa valeur. Il s'ensuit :

1° que la perspective d'une chute des recettes rend impossible la rationalisation à emploi constant : dans le secteur d'abondance, l'accroissement de la production conduit à la mévente;

2° qu'en cas de surproduction suivie de mévente, une partie des excédents de pouvoir d'achat distribués par les surproducteurs déficitaires s'évade vers d'autres emplois : consommation de produits rares ou moins abondants, investissement, thésaurisation;

3° que les transferts de pouvoir d'achat, lorsqu'ils s'orientent vers des branches de production concurrentes, n'ont pas nécessairement pour effet de provoquer une extension de l'emploi dans ces industries, car cette extension peut rencontrer divers obstacles : viscosité de l'appareil productif, rigidité ou faible élasticité de la production, crainte de dévalorisation des marchandises produites en plus grande abondance;

4° que les excédents de revenus ainsi transférés sont d'ailleurs précaires et disparaissent dès que les surproducteurs déficitaires se lassent de distribuer plus de revenus qu'ils n'en gagnent et se décident à restreindre leur activité;

5° qu'ainsi, les industries du secteur d'abondance, mises en présence de possibilités de rationalisation, n'ont d'autre alternative que d'exploiter le progrès en sacrifiant des travailleurs, qui grossiront indéfiniment les rangs des chômeurs (attitude du capitalisme libéral), ou de renoncer au progrès pour conserver les hommes à la production (attitude du protectionnisme capitaliste ou travailliste).

Ces conséquences désavantageuses ont pu ne pas apparaître clairement tant que la production était peu développée et que le marché réagissait favorablement aux augmentations de l'offre. Mais les pointes poussées par les industries les plus hardies les ont fait pénétrer sur les sables mouvants du secteur d'abondance, où jouent les effets déprimants de la loi de King.

Le mérite des technocrates, protagonistes de l'économie distributive, restera d'avoir mis l'accent sur ces chutes de valeur, sans d'ailleurs en analyser correctement les causes.

Ils n'ont vu qu'insuffisance du pouvoir d'achat global — comme si les entrepreneurs pouvaient distribuer moins de revenus qu'ils n'ont

à payer de dépenses — alors qu'il y a évasion du pouvoir d'achat distribué lors des systèmes productifs qui l'ont engendré. Et les technocrates, comme des enfants dépités devant un jouet qui refuse de fonctionner, au lieu de chercher à en ajuster les rouages, ont proposé de briser le marché.

DEUXIEME PARTIE

LES REMÈDES POSSIBLES

Il importe de chercher un système d'assurance efficace contre le risque de surproduction, et de le chercher ailleurs que dans le malthusianisme économique. Car on ne saurait, pour le développement harmonieux des sociétés humaines, ni admettre la cristallisation des techniques et préconiser la trêve des inventions, alors que tant de besoins restent à satisfaire, ni se résigner à l'absurde spectacle de la misère dans l'abondance.

On sait trop ce que le déséquilibre économique des années 1930-1940 a coûté de souffrances à l'humanité et à quelle effroyable tragédie il a conduit le monde pour ne pas accorder tout le sérieux qui convient à l'étude de conditions propres à assurer une expansion économique continue.

Dès à présent, on s'aperçoit, même dans les pays ruinés par la guerre et condamnés à une répartition de pénurie, combien le souvenir de la grande crise est resté vivace et quel obstacle la crainte de manquer un jour de débouchés met d'entraves à la reprise salutaire de la production.

D'actives recherches sont poursuivies dans le monde, spécialement dans les pays anglo-saxons, pour prévenir les crises et fonder une économie de plein emploi; mais on ne saurait affirmer que les solutions proposées répondent exactement aux données du problème.

Il y a des solutions réformistes et des solutions révolutionnaires. Examinons quelques-unes d'entre elles.

1° *Les solutions réformistes.*

La plupart tendent à des actions de masse utilisant surtout les leviers monétaires et fiscaux.

Certaines visent à élever les investissements au niveau de l'épargne, en manœuvrant le crédit pour abaisser, voire annuler, le taux de l'intérêt. Cette politique peut se justifier dans des pays dont l'équipement est retardataire. Elle se conçoit plus difficilement dans une économie déjà fortement équipée, comme celle des Etats-Unis d'Amérique. Une progression continue des investissements aboutirait à rendre négative la productivité marginale du capital. De sorte qu'une

expansion du crédit, même poussée jusqu'à l'annulation du taux de l'intérêt, ne déciderait pas les entrepreneurs à investir des capitaux dans de nouvelles affaires.

D'autres mesures tendent au développement de la consommation.

La politique fiscale serait utilisée à cette fin. « En période favorable, les impôts excéderaient les besoins du budget, et l'excédent serait considéré comme un crédit à rembourser aux contribuables, aux mauvaises époques, sous forme de dégrèvement. » 4.

Enfin, certains auteurs, partant de l'idée que la consommation est entravée par une tendance excessive à l'épargne, apanage des classes riches, préconisent une répartition moins inégale des revenus.

L'une des difficultés que présente cette répartition est de sauvegarder la productivité du travail. La loi de l'intérêt personnel n'a pas encore été mise en défaut et l'expérience de l'économie soviétique, entre autres, montre que l'efficience de l'économie reste liée à une forte différenciation des revenus du travail.

Mais une autre objection, plus générale, doit être présentée à l'encontre des systèmes qui tendent à stimuler la consommation globale. Ces systèmes sont synthétiques et non adaptés au marché spécial de chaque produit. Ils admettent implicitement qu'il suffit d'aligner la portion consommée du revenu sur l'offre totale de biens consommables pour réaliser l'équilibre.

Or, nous avons vu qu'une économie de consommation pure, ayant franchi le seuil de l'abondance, ne serait pas exempte elle-même de déséquilibres graves.

Le fait générateur des crises est la concurrence des emplois qui sollicitent les revenus : il y a déséquilibre et crise dès que le revenu engendré par un système de production s'évade vers des systèmes concurrents, sans être relevé par des revenus équivalents pour l'achat de la production dont il est le reflet.

S'il existe une concurrence, en quelque sorte du premier degré, entre biens de consommation, biens d'investissement, et thésaurisation, il y a dans chacun de ces grands secteurs une multiplicité des concurrences du deuxième degré : concurrence entre la nourriture, le vêtement, le logement, les loisirs, concurrence entre le lait et la viande, entre le bas de soie et l'indéfrisable, entre le cottage et le building, entre le cinéma et le tourisme. Qu'un de ces produits, en économie d'abondance, s'avance au-delà de la ligne de front sans être accompagné par les autres, sa valeur s'effondre et il est contraint de se retirer précipitamment en abandonnant des morts (entreprises en faillite, travailleurs en chômage). Tout le système peut en être désarticulé.

Et le pire dommage n'est peut-être pas tant la surproduction elle-même et son cortège de ruines que la crainte de surproduction, qui entrave la reprise du progrès.

4. François Walter, *Pour une économie de paix*, Editions de la France libre, août 1944, p. 13 (commentaire du rapport anglais sur la politique de l'emploi).

2° *L'économie distributive.*

On s'explique donc qu'une partie de l'opinion rejette comme timórées les conceptions réformistes et réclame l'instauration d'un ordre révolutionnaire : l'économie distributive.

Les technocrates, champions de cette politique, partant de l'idée d'ailleurs fausse que l'abondance tue le profit [5], préconisent un système simpliste qui semble pouvoir se résumer dans ces trois propositions :

a) Production poussée au maximum par mise en œuvre des techniques les plus modernes;

b) Institution d'un service obligatoire du travail, de courte durée, pour tous les hommes valides;

c) Distribution gratuite des biens produits selon des normes de consommation scientifiquement calculées.

Pareil système pourrait se concevoir pour la répartition d'une masse de produits devenue si grande qu'elle permettrait de combler à satiété tous les besoins des hommes. Il ne serait d'ailleurs pas sans appeler de sérieuses objections économiques [6]. Car, si la société était saturée de biens de consommation, elle ne le serait pas d'un bien primaire fondamental, le travail humain, puisque aussi bien on propose d'en organiser la conscription. L'optimum économique, qui suppose que l'homme n'achète pas son plaisir au prix d'une peine plus grande, ne serait pas réalisé dans la société dont rêvent les technocrates : la désutilité marginale de travail, prix du sacrifice consenti à l'obligation de travailler, l'emporterait sur l'utilité marginale des biens, qu'on sait être nulle au point de saturation des besoins. Si les hommes de cette société étaient consultés sur l'organisation du travail, il est probable qu'ils demanderaient à travailler un peu moins, quitte à ne plus être gavés.

Mais alors, les conditions de la distribution gratuite ne seraient plus remplies : on serait ramené du secteur de satiété au secteur d'abondance.

L'erreur fondamentale des technocrates est précisément d'avoir confondu ces deux secteurs, qui obéissent à des lois différentes.

Dans le secteur de satiété, on peut faire de la distribution gratuite. Mais il n'y a de satiété économiquement justifiable que pour les productions qui, comme l'air atmosphérique, ne coûtent aucune peine aux hommes.

Dans le secteur d'abondance, une distribution gratuite est impossible sans un rationnement arbitraire des consommateurs : les produits y conservent une valeur de marché, quoique souvent inférieure au coût de la production.

5. C'est l'abondance relative qui tue le profit, et non l'abondance générale, du moins si le profit est disposé à acheter sa part de l'abondance.

6. Nous n'insistons pas sur l'objection évidente que l'économie distributive, en supprimant toute rémunération du travail, abandonne un stimulant difficilement remplaçable dans l'état présent des mœurs.

Le problème propre à ce secteur de transition qu'est le secteur d'abondance est donc, non d'organiser la distribution gratuite, mais d'élargir les débouchés en abaissant le prix de vente au niveau accepté par la demande, même si ce prix doit être inférieur au coût de production.

Telle est la solution que nous allons maintenant essayer de définir.

3° *La vente à perte de l'abondance.*

On conçoit que, s'il était possible, par des artifices financiers appropriés, de tolérer l'existence de déficits dans les industries du secteur d'abondance, les marchandises produites en excédent trouveraient le moyen de s'écouler aux prix réduits du marché, et cela jusqu'au point où, par l'abaissement graduel de ces prix, les besoins de toutes les couches de consommateurs seraient entièrement satisfaits.

En pratique, le rôle de distributeurs à perte pourrait être assumé par des comptoirs pour chaque branche de la production.

Ces comptoirs se porteraient acquéreurs de toute la production de leur industrie à des prix débattus de gré à gré ou fixés par le jeu concurrentiel, de telle manière que ces prix rémunèrent efficacement l'effort de tous les producteurs (chefs d'entreprises, cadres et ouvriers) 7.

Ces mêmes comptoirs revendraient les produits en laissant le prix s'établir de lui-même sur le marché.

Les entrepreneurs, enhardis par les commandes du comptoir, délivrés de la crainte de l'effondrement des cours, n'hésiteraient plus à développer largement leur production.

Le risque de mévente serait alors reporté des entreprises de production sur les comptoirs. Comment ceux-ci pourraient-ils faire face aux déficits de surproduction?

On peut supposer qu'ils recevraient des avances de la banque d'émission, par l'intermédiaire d'un office interprofessionnel de compensation, dont on verra plus loin le rôle.

Ces avances consolideraient les déficits. Elles permettraient aux

7. Cette proposition peut sembler inspirée d'une expérience française, celle de l'Office des céréales. Ce n'est pas tout à fait exact. Les comptoirs projetés devraient avoir un rôle plus dynamique que cet Office. Ils seraient les promoteurs du progrès technique. Leur soutien serait limité aux entreprises qui accepteraient de se conformer au plan de rationalisation pour l'abaissement des prix de revient. Sauf cas très exceptionnels, leurs prix d'achat devraient être dégressifs, et non fixes. Enfin, la politique de soutien, véritable assurance, ne devrait avoir qu'un temps. Les branches bénéficiaires de l'afflux des revenus évadés, sitôt découvertes, devraient être immédiatement développées au détriment de la branche surproductrice, en vue de rétablir le plus rapidement possible la parité des marchés. Le soutien du comptoir est destiné à éviter la catastrophe, non à cristalliser la routine ou à fixer une orientation erronée de la production. Ces principes d'intervention semblent assez différents de ceux qui ont inspiré la politique du blé en France.

comptoirs de distribuer de manière durable plus de revenus aux producteurs qu'ils n'en peuvent gagner par la vente de leurs produits dépréciés.

Qu'adviendrait-il de ces excédents de revenus? L'essentiel serait d'éviter une hausse inflationniste.

Distinguons suivant leur emploi : achats de biens concurrents (de consommation ou d'investissement) ou thésaurisation.

Premier cas. — *Les excédents de revenus sont consacrés à l'achat de biens concurrents (biens de consommation ou d'investissement).*

On constaterait immédiatement une hausse des cours de ces biens. Les comptoirs chargés de les vendre réaliseraient des profits, ou rentes de rareté. Ces rentes, indépendantes de la productivité, ne seraient pas ristournées aux producteurs. Elles seraient versées par les comptoirs à l'Office interprofessionnel de compensation, qui trouverait ainsi le moyen de rembourser, dans l'exercice même, les avances reçues de la banque d'émission. Le risque d'inflation serait conjuré. La rente des industries stationnaires couvrirait les pertes des industries surproductrices.

Mais la compensation des pertes d'abondance et des profits de rareté n'est pas un but en soi. L'idéal est de faire coïncider les prix et les coûts [8] : c'est la condition de l'optimum économique.

L'économie libérale tend d'elle-même vers cet équilibre. Mais ce n'est pas sans dommage pour les producteurs hardis, et le souvenir de leurs imprudences incite nombre d'industries à rechercher la sécurité de leurs affaires et l'accroissement de leurs gains dans des mesures de restriction concertées.

Au contraire, dans l'économie des comptoirs, les surproducteurs étant garantis contre la mévente, leurs entreprises pourraient durer, et c'est par un développement parallèle, quoique décalé dans le temps, des branches les moins avancées que l'autorité économique poursuivrait le retour progressif à la parité des marchés.

Il y a donc une différence fondamentale entre l'autorégulation de l'économie libérale et la régulation artificielle de la politique des comptoirs : celle-ci implique la réalisation d'un *équilibre progressif*, tandis que l'autorégulation libérale, au-delà du seuil de l'abondance, conduit ordinairement à un *équilibre régressif*.

Pour faire progresser les branches retardataires, reconnaissables aux rentes de leurs comptoirs, la direction de l'économie, centralisant les marchés du travail et des capitaux, disposerait de moyens puissants et efficaces : manipulation des salaires et prix d'achat des comptoirs, orientation des jeunes travailleurs, orientation des capitaux en quête d'investissement.

Cependant, de tels ajustements, tendant à restaurer la parité des marchés, ne seront pas toujours possibles ni socialement désirables. D'une part, certaines productions bénéficiaires de rentes se révéleront

8. Disons, d'une manière plus précise : « les coûts marginaux ».

inextensibles ou trop coûteuses à augmenter. D'autre part, l'Etat peut légitimement chercher à développer des productions socialement utiles, comme l'habitation, les services médicaux, certains transports, dont les usagers n'ont pas un pouvoir d'achat suffisant. Ceci conduirait à maintenir ou même à accentuer certains écarts de pertes ou de profits, en vendant avec bénéfice des produits de luxe ou d'utilité discutable, pour vendre à perte ou même fournir gratuitement les biens les plus utiles à la population [9]. C'est notamment sous cette forme que se réaliserait sans impôts le financement des services publics assimilables à des entreprises déficitaires pour la totalité de leurs dépenses.

Deuxième cas. — *Les excédents de revenus sont thésaurisés.*

En pareil cas, les déficits des branches surproductrices ne seraient plus compensés par les rentes des productions stationnaires. L'Office interprofessionnel de compensation n'aurait donc plus le moyen de rembourser dans l'exercice les avances reçues de la Banque centrale. Ces avances devraient être prorogées. Néanmoins, il n'y aurait pas à craindre de hausse inflationniste aussi longtemps que la monnaie stérilisée resterait inactive.

Si cette monnaie venait à être remise en circulation, la poussée des cours sur les produits préférés par les acheteurs permettrait aux comptoirs vendeurs de réaliser des profits, et ces profits, reversés à l'Office interprofessionnel de compensation, lui fourniraient les moyens de remboursement des avances.

Il importe de bien apercevoir que le système des prix réagirait de tout autre manière qu'en économie individualiste.

En économie individualiste, la remise en circulation de la monnaie thésaurisée provoque, en même temps que la hausse des prix, la formation de profits privés; ces profits sont à leur tour dépensés en achats nouveaux; la concurrence des entrepreneurs fait monter les salaires; la constatation de la hausse générale, la crainte — pour les

9. On parviendrait par ce moyen à réaliser une certaine égalisation des revenus réels sans rencontrer les inconvénients psychologiques que comporte le nivellement des revenus nominaux.

Si on demandait aux ouvriers américains de Détroit de partager leurs hauts salaires avec les coolies chinois, il est vraisemblable qu'ils trouveraient la proposition peu engageante. Et si leur salaire nominal était réduit d'autorité dans ce but de répartition sociale, ces ouvriers ne verraient plus l'intérêt de maintenir leur rendement. La production pourrait se ressentir de leur découragement.

Il en irait autrement si, les hauts salaires étant maintenus, la production américaine était vendue à perte sur les marchés de faible pouvoir d'achat. L'excédent de revenu ainsi distribué à l'industre américaine, tous besoins primaires satisfaits, se dirigerait sur les marchés des produits de luxe, des objets de collection, des valeurs boursières. Le prix de ces objets montant, les revenus réels distribués hausseraient moins que les revenus nominaux. Mais le sentiment d'euphorie serait sauvegardé, peut-être accru à la faveur de la hausse, alors qu'il serait gravement atteint par un partage des revenus nominaux entre l'Amérique et l'Extrême-Orient.

consommateurs — et l'espoir — pour les entrepreneurs — de voir encore les prix monter, accélère le mouvement des achats; la déthésaurisation s'accentue et pousse les prix à des niveaux plus élevés encore. En résumé, la tendance à la hausse, une fois amorcée, n'a pas en elle-même son régulateur, mais trouve plutôt dans les premières réactions du marché un facteur d'auto-expansion.

Il s'ensuit que, dans une économie individualiste de prix libres, l'abondance de la monnaie, même thésaurisée, constitue une menace latente d'inflation.

Il en serait tout autrement dans l'économie régularisée par les comptoirs.

La remise en circulation de la monnaie stérilisée provoquerait bien une hausse primaire des prix; mais les profits correspondants, au lieu de revenir aux entrepreneurs, qui s'en serviraient pour de nouveaux achats à des prix majorés, seraient reversés par les comptoirs à la Banque centrale.

Ainsi, la monnaie thésaurisée serait définitivement retirée de la circulation au fur et à mesure de sa réapparition sur les marchés. Le système trouverait en lui sa force de régulation, la hausse inflationniste serait conjurée [10].

En résumé, on aurait un système économique où les phases alternées de dépression et d'essor de la consommation se traduiraient par des ondulations de prix de périodicité incertaine, mais d'amplitude probablement faible, et non plus par des hausses ou des baisses déréglées.

Conclusions.

Le système d'intervention qui vient d'être exposé pour l'assurance et l'extension des débouchés est celui d'une économie dirigée.

Mais cette économie dirigée présente des caractères tout à fait nouveaux. Ces caractères la différencient profondément des formes classiques du dirigisme administratif, dont les leviers essentiels sont des freins (autorisation préalable et contrôle) :

1° Le *dirigisme* y est de *forme commerciale* : l'action de l'autorité économique sur les entreprises s'exerce par l'intermédiaire des comptoirs, de la Banque centrale et de l'Office interprofessionnel de compensation;

2° Cette action est orientée vers l'*élévation des niveaux de vie par accroissement de l'efficience*, et non repliée sur la consolidation des positions acquises, la défense des intérêts professionnels et le malthusianisme économique;

3° Ce dirigisme commercial utilise le *mécanisme des prix* pour orien-

10. De même, et à l'inverse, en cas de thésaurisation nouvelle, le fait que la baisse primaire des prix, couverte par l'avance bancaire, serait sans effet sur les revenus, permettrait de conjurer les effets dépressifs d'une baisse continue.

ter l'activité économique dans la voie désirée, qui est celle de l'abondance.

S'il lui arrive de rompre délibérément le lien classique entre prix et coûts, ce n'est — hormis le cas des besoins sociaux — que sous la pression des nécessités, à titre d'assurance temporaire, et pour préparer le retour à la parité des marchés.

Mais, à l'inverse de l'économie libérale, ce n'est pas des faillites et des restrictions qu'il attend ce résultat. C'est, au contraire, en animant les secteurs les moins évolués, bénéficiaires de rentes, qu'il s'efforce de résorber la disparité temporaire des prix et des coûts et d'atteindre à un équilibre supérieur.

C'est peut-être dans son attitude vis-à-vis du mécanisme des prix que se manifeste le caractère le plus original de ce dirigisme commercial, qu'on pourrait presque définir comme une « économie ultra-libérale dans le socialisme ». Economie ultra-libérale parce qu'elle tend à réaliser de manière plus consciente et pour des fins explicites d'intérêt public un état d'équilibre dynamique naturel pour lequel l'économie libérale classique s'en remet aux tâtonnements et aux improvisations de chefs d'entreprises isolés et souvent ignorants.

Tels sont les traits généraux de cette méthode d'intervention, qu'il semble possible de suggérer, sous le nom d'*économie compensée* [11], pour surmonter la rigidité des marchés, prévenir les crises de surproduction, réaliser le plein emploi et mettre un terme au paradoxe de la misère dans l'abondance.

Est-il besoin de préciser que cette esquisse n'est qu'un schéma de principe, qui laisse volontairement de côté la discussion complète du système? Le dirigisme commercial n'est pas une panacée. Toute organisation humaine a ses faiblesses. Des difficultés se présenteraient inévitablement dans l'application, surtout pour la distribution des biens secondaires, où les qualités de goût et d'initiative ne sont guère mesurables autrement que par l'appréciation des consommateurs. Il ne s'agit pas, comme le rêvent peut-être quelques planistes, de préparer l'avènement d'un monde standardisé, duquel toute originalité serait bannie. Il s'agit d'essayer d'éliminer les risques les plus redoutables d'une économie qui veut servir l'homme. Peut-être ce système de comptoirs régulateurs pourrait-il, sans dommage essentiel pour la fermeture du circuit monétaire, se limiter au commerce des services fonciers et des matières premières [12]. On rejoindrait ainsi, en

11. Le terme d'« économie compensée » est ici entendu dans un double sens, *spatial* et *temporel*.

Il y a d'abord *compensation spatiale* d'industrie à industrie, lorsque les plus-values d'une industrie stationnaire servent à compenser les pertes d'une industrie en surproduction.

Il y a d'autre part *compensation temporelle* lorsque les plus-values générales résultant de la déthésaurisation en période d'essor servent à rembourser les avances bancaires consenties en période de dépression pour financer les moins-values générales engendrées par la thésaurisation.

12. On objectera que, dans cette conception limitée, une partie des excédents de revenus distribués par les industries surproductrices alimenterait des profits

la généralisant à peine, la position prise par Walras en conclusion de ses études théoriques sur la rareté.

Nous avons surtout voulu montrer que, devant les défaillances, aujourd'hui reconnues, de l'individualisme libéral, il est des remèdes possibles ailleurs que dans les systèmes rigides qui faussent le marché, qu'ils aient nom corporatisme ou planisme [13]. Il semble aujourd'hui acquis qu'une expansion méthodique de la production peut être réalisée dans une *société ouverte*, où les marchés conservent leur sensibilité et deviennent des avertisseurs et des guides pour le gouvernement de l'économie.

On ne saurait pourtant séparer les chances du système de deux facteurs essentiels : les cadres humains et l'espace économique.

Premièrement, les *cadres humains*.

L'économie compensée est un mécanisme d'horlogerie dont il ne faut pas confier les rouages à des ignorants ou à des maladroits. Les dirigeants des comptoirs devraient être choisis parmi des hommes ayant une forte culture économique, un sens commercial développé et une solide valeur morale. On ne saurait payer trop cher ce faisceau de qualités.

Deuxièmement, l'*espace économique*.

Appliquée dans les limites d'une nation ou d'un empire, l'économie compensée élargirait les débouchés intérieurs, mais n'apporterait sans doute pas d'amélioration décisive au malaise chronique dont souffre le commerce international.

Fondé sur la solidarité économique de toutes les industries humaines, ce système ne pourra porter tous ses fruits qu'à l'échelle de la communauté mondiale. Les économies nationales les plus évoluées y

privés et ne pourrait pas être récupérée par les comptoirs. Si, par exemple, la surproduction du café entraînait un déficit à la charge du comptoir du café et que l'excédent des revenus ainsi distribués par ce comptoir servît à acheter des automobiles, marchandises hors comptoir, on ne pourrait pas utiliser les profits de la vente des automobiles pour combler le déficit de la vente du café.

Mais les plus-values remontent tôt ou tard du produit fini à la matière première. Les profits de vente des automobiles inciteraient les constructeurs à développer leurs ventes, donc leurs fabrications, et à se faire concurrence dans l'achat des matières premières nécessaires à la construction des automobiles (acier, caoutchouc, etc.). Les prix de ces matières monteraient à leur tour, et les comptoirs chargés de les vendre réaliseraient finalement des profits susceptibles de balancer les pertes de la vente du café.

L'essentiel serait d'englober dans le système des comptoirs la vente de tous les biens bénéficiant de conditions de monopole. Les plus importants des biens de cette catégorie sont assurément les services fonciers.

13. Le terme de planisme est employé ici au sens de doctrine de planification rigide. A ce planisme rigide, on peut opposer un planisme souple, qui, une fois la production assurée suivant les prévisions du plan, fixe les prix aux niveaux d'équilibre de l'offre et de la demande. C'est peut-être vers cette forme souple de planisme que l'économie soviétique est en voie d'évoluer. Elle n'offre pas de différence essentielle avec le système exposé dans la présente étude.

trouveraient alors le moyen de servir les autres et de les entraîner à leur suite dans la voie du progrès sans avoir à craindre les redoutables chocs en retour qu'elles connurent sous l'empire du capitalisme libéral.

Réalisant l'avènement de la sécurité dans l'expansion économique, cette solution du problème des débouchés pourrait contribuer puissamment à la consolidation de la paix dans le monde.

Jean Dayre.

ANNEXE

CONDITIONS D'UN DÉVELOPPEMENT HARMONIQUE DES PRODUCTIONS CONCURRENTES DANS LE SECTEUR D'ABONDANCE

L'expansion de la production dans le secteur d'abondance, génératrice de mévente et de chômage lorsqu'elle affecte une branche de production isolée, sauvegarde au contraire l'euphorie des affaires si elle se développe de manière concertée dans l'ensemble des branches.

Cette propriété essentielle du système économique peut se démontrer en prenant appui sur la théorie marginaliste de la valeur.

Représentons sur un graphique (fig. A) les variations de l'utilité marginale u d'un produit en fonction de la quantité consommée q :

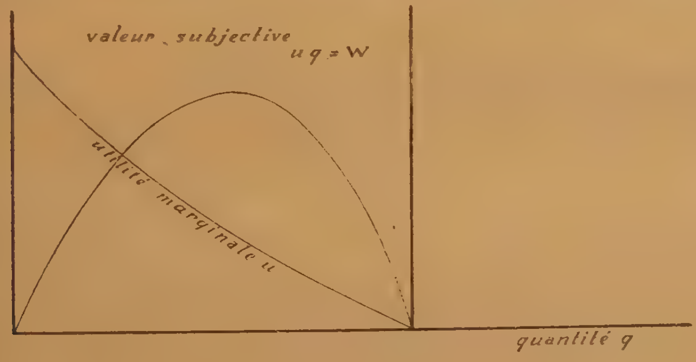


Fig. A.

La courbe de l'utilité marginale, comme celle du prix, part d'une valeur finie, quoique assez grande, pour une quantité nulle, diminue quand la consommation augmente, et s'annule pour la quantité qui correspond à la saturation des consommateurs.

Désignons par le terme de « valeur subjective » le produit de l'utilité marginale par la quantité mise en consommation.

De même que la valeur objective, ou recette, la valeur subjective part de zéro pour une quantité nulle, augmente, passe par un maximum qui marque le seuil de l'abondance, puis diminue et s'annule quand la consommation atteint le point de saturation des besoins.

Cela étant, considérons deux produits concurrents (1) et (2), qui se disputent le revenu des consommateurs.

Soient q_1 et q_2 les productions mises en consommation, u_1 et u_2 leurs utilités marginales, W_1 et W_2 leurs valeurs subjectives, p_1 et p_2 leurs prix, V_1 et V_2 leurs valeurs objectives ou recettes des entrepreneurs.

D'après la loi des utilités marginales pondérées, les utilités marginales sont proportionnelles aux prix :

$$\frac{u_1}{p_1} = \frac{u_2}{p_2}.$$

Multiplions haut et bas par les quantités. Il vient :

$$\frac{u_1 q_1}{p_1 q_1} = \frac{u_2 q_2}{p_2 q_2}.$$

ou :

$$\frac{W_1}{V_1} = \frac{W_2}{V_2}.$$

Ainsi, les recettes V sont proportionnelles aux valeurs subjectives W.

Il s'ensuit des conséquences de grande portée pour l'équilibre dynamique des marchés dans le secteur d'abondance.

1° Supposons d'abord que la production de (1) seule augmente, la production (2) restant constante.

W_2 reste constant, tandis que W_1 fléchit avec l'accroissement de la quantité mise en vente, puisque nous raisonnons sur une production qui a déjà franchi le seuil de l'abondance.

Il s'ensuit que la recette V_1 de la production en essor s'abaisse nécessairement si la recette V_2 de la production stationnaire reste invariable, et que toute tentative de la stabiliser ou de l'augmenter en proportion des dépenses ne pourra aboutir que si V_2 augmente dans une mesure plus grande.

Les producteurs de la marchandise abondante peuvent espérer réduire le déséquilibre par une politique d'expansion du pouvoir d'achat (primes à la production, salaires proportionnels, etc.). Ils ne réussiront qu'à aggraver ce déséquilibre, puisqu'ils augmenteront ainsi leurs dépenses sans augmenter dans une mesure équivalente leurs recettes.

Ainsi, dans le secteur d'abondance, toute industrie qui développe isolément sa production travaille à son détriment et au profit des industries paresseuses.

2° Nous plaçant toujours dans le secteur d'abondance, imaginons maintenant que les deux productions (1) et (2) soient *accrues en même temps*. Leurs valeurs subjectives baisseront simultanément. On peut supposer que l'accroissement des productions soit calculé de telle manière que les valeurs subjectives W_1 et W_2 baissent dans la même proportion.

On conçoit que les recettes n'auront aucune raison de suivre cette baisse, qu'elles pourront être maintenues à leur valeur initiale ou même accrues à raison du coût de la production supplémentaire.

Admettons, pour fixer les idées, que les productions, valeurs subjectives et valeurs objectives, fussent respectivement à l'origine :

$$q_1 = 100 \qquad W_1 = 1.000 \qquad V_1 = 2.000,$$
$$q_2 = 50 \qquad W_2 = 800 \qquad V_2 = 1.600.$$

q_1 passe de 100 à 120 et sa valeur subjective fléchit de $W_1 = 1.000$ à $W'_1 = 900$.

q_2 passe de 50 à 60 et sa valeur subjective fléchit de $W_2 = 800$ à $W'_2 = 720$.

Les nouvelles valeurs objectives V'_1 et V'_2 devront satisfaire à la relation :

$$\frac{V'_1}{V'_2} = \frac{W'_1}{W'_2} = \frac{900}{720} = \frac{1.000}{800} = \frac{W_1}{W_2} = \frac{V_1}{V_2} = \frac{2.000}{1.600}.$$

On voit immédiatement que, *malgré la baisse des valeurs subjectives* W, les valeurs objectives ou recettes V pourront être *maintenues* à leurs niveaux antérieurs ($V_1 = 2.000$, $V_2 = 1.600$) ou même *augmentées proportionnellement l'une à l'autre*.

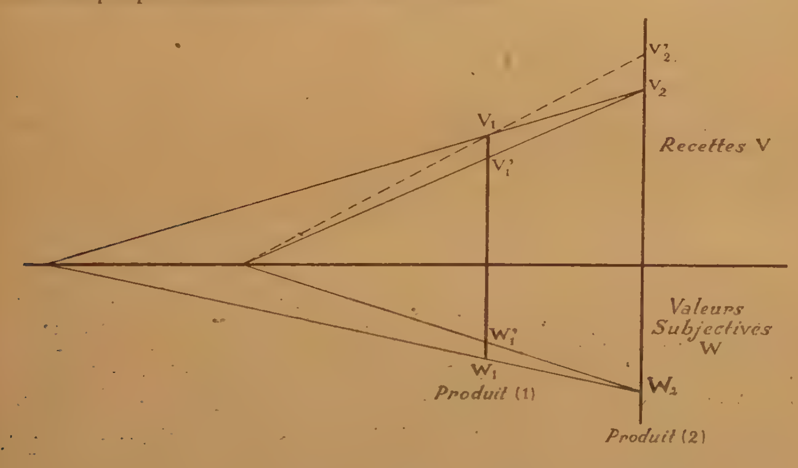


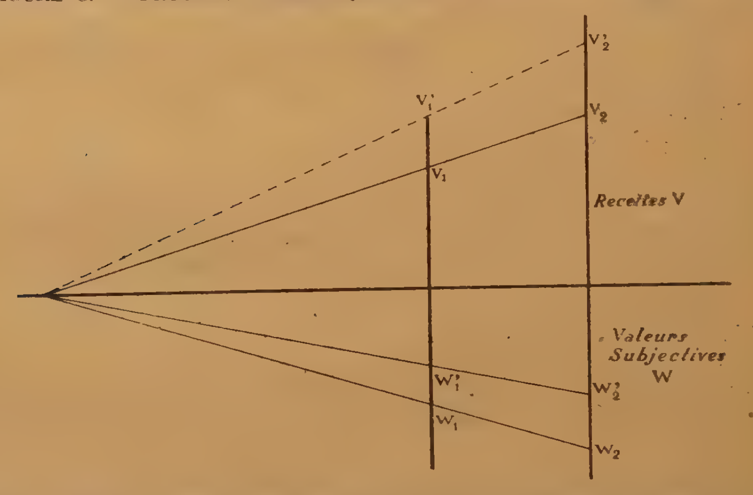
Fig. B. — Progrès isolé dans le secteur d'abondance.

Deux produits (1) et (2) sont concurrents sur le marché de consommation.
Les valeurs subjectives des quantités vendues sont W_1 et W_2.
Les recettes sont V_1 et V_2.
La production de (1) augmente, celle de (2) restant stationnaire.
Les productions ayant dépassé le seuil de l'abondance, la surproduction de (1) entraîne une *baisse de la valeur subjective* W_1 qui est ramenée à W'_1
La valeur subjective de (2) reste fixée à W_2.
Comme les recettes V sont proportionnelles aux valeurs subjectives W, l'équilibre ne peut être maintenu que si la recette V_1 s'abaisse à V'_1 ou si la recette V_2 s'élève à V'_2.
Ainsi, dans le secteur d'abondance, la surproduction d'une marchandise isolée entraîne nécessairement soit une dévalorisaton de la production avancée, soit une valorisation des productions stationnaires.

Les entrepreneurs pourront donc développer leurs productions à emploi constant et salaires croissants, ou même à emploi croissant, sans risquer la mévente. *Les productions concurrentes se développant de concert se serviront mutuellement de débouchés.*

Ces considérations sont illustrées par les graphiques et légendes des figures B et C ci-jointes, la première pour le cas d'un progrès isolé, la seconde pour le cas d'un progrès généralisé.

FIGURE C. — PROGRES HARMONIQUE DANS LE SECTEUR D'ABONDANCE



Deux produits (1) et (2) sont concurrents sur le marché de consommation. Les valeurs subjectives des quantités vendues sont W_1 et W_2.

Les recettes sont V_1 et V_2.

Les productions (1) et (2) augmentent parallèlement.

Ces productions ayant dépassé le seuil de l'abondance, leur augmentation entraîne une *baisse des valeurs subjectives* W_1 et W_2, qui sont ramenées respectivement à W'_1 et W'_2.

On suppose que les accroissements des productions sont tels *que les baisses des valeurs subjectives soient proportionnelles.*

Comme les recettes V sont proportionnelles aux valeurs subjectives W, l'équilibre nouveau est compatible avec le maintien des recettes antérieures (V_1 et V_2) ou avec un accroissement proportionnel de ces recettes (V'_1 et V'_2).

Ainsi, même dans le secteur d'abondance, un développement harmonique de la production permet d'éviter les dévalorisations qui seraient la conséquence de progrès isolés.

La première de ces formes de progrès rétrécit les débouchés, provoque la mévente. La seconde, au contraire, développe les débouchés, répand l'euphorie.

En fait, cette deuxième forme de progrès n'est réalisable qu'exceptionnellement : les occasions de progrès ne sont pas universelles et il faut bien qu'une industrie ou un groupe d'industries prenne les devants. Tout le problème d'économie normative est d'établir un système d'assurance qui leur évite d'être pénalisées pour avoir servi l'homme.

J. D.

UNE AGENCE DE COMMERCE EXTÉRIEUR SOUS LA CONVENTION

(d'après des documents inédits)

(*Suite*)*.

La place de Gênes était depuis l'an II le marché auquel s'adressaient, pour l'achat des blés destinés aux armées d'Italie et aux départements du Midi, le Comité de Salut public et les commissions des approvisionnements [1]. Elle comptait plusieurs maisons d'origine française, dont certaines, comme André Neveu-Vieusseux et Cie, étaient en relations étroites avec les maisons protestantes de Nîmes et de Montpellier. Un rapport de frimaire an II, sur des achats commissionnés à Gênes par le ministre de l'Intérieur Garat et la mission à Gênes de Tournachon, ancien député du Commerce, est relatif à un traité passé par ce dernier, pour 96.000 quintaux de froment, au prix d'environ 10 millions en assignats avec la maison Aimé Régny, père et fils [2] : « Ce qui a déterminé la confiance du Ministre en faveur de la Maison Régny, ce sont les preuves de patriotisme qu'elle a données en faisant des avances considérables de fonds, sans intérêt, à diverses reprises, aux Commandants des Vaisseaux de guerre français qui ont relâché dans le port de Gênes. » L'Agence de l'Hérault et ses commissaires à Gênes, Dupin et Pomier, semblent, au contraire, avoir eu de très mauvais rapports avec la maison Régny, qu'ils paraissent soupçonner de vouloir abuser de la situation « disetteuse » du département. Un commerçant de Sète, le citoyen Pierre Coulet, s'efforcera d'améliorer ces relations, et demande à l'Agence de le charger de négocier avec cette maison « sans recourir à l'intermédiaire de ses commissaires ». Cette tentative n'aura pas de suite, pour la raison que la maison Régny, très connue sur le marché des blés, est « tout à fait étrangère au commerce des vins » et ne peut donc seconder utilement l'exportation des vins de l'Hérault.

Très suivies paraissent également les relations des diverses agences d'achat avec la maison J.-B. Rossi, chez qui la Commission des sub-

* V. *Revue d'Economie politique* de mars-décembre 1945, p. 100 et s.

1. La Commission des Approvisionnements écrit le 8 germinal, sous la signature de Georges Combes : « les dispositions adoptées par le Comité de Salut public sur la mainlevée de toute espèce de réquisition sont irrévocables » et il y va de la responsabilité des autorités constituées de veiller à ce qu'elles soient ponctuellement exécutées... Nous vous invitons donc à la stricte observation des lois qui vous sont envoyées.

2. La Commission des subsistances de l'an II, *Recueil*, p. 650.

sistances de l'an II [3] a déposé en ventôse an II 4 millions partiellement affectés à l'achat de 60 à 70.000 émines de blés pour l'armée d'Italie. Cette maison paraît être en rapport avec les commissaires de Marseille, les représentants Ricard et Maignet : on lui fait encore passer le 26 germinal an II [4] partie d'un crédit de 10 millions. Mais nous ne voyons pas que l'Agence de l'Hérault ait eu recours à ses bons offices.

Elle s'efforce pourtant de rechercher sur la place de Gênes tous les concours. Elle informe, le 13 ventôse, le département que le citoyen Durand vient de commettre un chargement de 4.000 émines de blé à la maison J.-B. Ricci en l'autorisant à tirer des traites jusqu'à 500.000 livres sur Paris et Marseille. Durand [5] s'est donné pour garant à cette maison génoise, dont les membres de l'Agence sont peu connus.

Mais c'est surtout André Neveu Vieusseux et Cie qui sera le correspondant habituel et le fournisseur principal de l'Agence de l'Hérault, qui a député à Gênes deux de ses membres, Dupin et Pomier, avec lesquels elle a entretenu au cours de leur mission une correspondance suivie, parfois orageuse et des plus instructives.

L'Agence, dès son institution, a commis à André Neveu Vieusseux et Cie, le 7 nivôse, 3.000 émines de blé, auxquelles elle ajoutait 3.000 émines le 11, autant le 13, autant le 22, soit 12.000 émines, sans préjudice des commissions ultérieures que pouvaient remettre Dupin et Pomier à cette maison, de qui toutes les lettres étaient optimistes. Tous les objets d'échange, vins, eaux-de-vie, verdet et soieries, lui étaient offerts, plus un crédit de 2 millions de livres sur Paris et Marseille. L'Agence voyait grand et avait compté sans les résistances aux réquisitions, qui allaient ralentir singulièrement ses possibilités d'exportattion.

Dupin et Pomier se mettent en route pour Gênes le 20 nivôse; leur voyage, en raison du mauvais temps, sera fort long. L'Agence leur avait offert une forte somme d'assignats à emporter pour les convertir en numéraires. Mais, en voyageurs prudents sur des routes peu sûres, ils ne voulaient pas s'en embarrasser, et ne prirent avec eux que 300.000 livres, dont ils laissèrent d'ailleurs la plus grande partie à leur passage à Marseille entre les mains de leurs collègues Delacombe et Charolois.

Les lettres d'André Neveu et Cie étant toujours fort optimistes, l'Agence leur commet encore 6.000 émines le 28 nivôse et leur annonce l'affrètement d'un premier navire destiné à porter de Sète à Gênes des marchandises d'échange. Le 3 pluviôse, toujours dans l'incertitude de l'arrivée de ses commissaires, elle ajoute à ses demandes précédentes une nouvelle commission de 6.000 émines de blés, portant ainsi le total des achats qu'elle envisage à 24.000 émines.

3. *Recueil*, p. 483.
4. *Recueil*, p. 621.
5. Il s'agit de la maison de commerce montpelliéraine, dont un des membres, maire de la ville, fut une victime de la Terreur.

La première nouvelle d'un achat opéré par André Neveu et C[ie] parvient le 30 nivôse à Montpellier : il porte sur 1.500 émines de blé tendre. Mais, le 5 pluviôse, cette quantité sera réduite à 1.000 par des « inconvénients inattendus ».

En revanche, l'Agence est informée que lors de leur passage à Nice Dupin et Pomier ont traité avec le capitaine Novarro, de la Bordighera, pour 1.200 charges de froment, mesure de Marseille [6], sur la base de 2 charges contre un muid de vin de bonne qualité, avec futaille, rendu à Sète [7]. C'est un Montpelliérain, le citoyen Barry, garde-magasin de la Commission des approvisionnements au port de Nice, qui a facilité cette opération; il offrira d'ailleurs ses services à l'Agence en lui marquant qu'il est en relations avec une maison très riche de la Riviera de Gènes (qu'il ne nomme pas) et que l'envoi de commissaires dans cette République deviendrait par là inutile.

Ils y arrivent pourtant le 19 pluviôse et constatent aussitôt que, sur les 24.000 émines commises à André Neveu et C[ie], il n'y en avait que 3.951 d'expédiées.

La maison André Neveu et C[ie] n'entendait pas continuer les expéditions en faisant des avances dont elle n'entrevoyait pas le règlement; ce qui nous prouve qu'elle n'avait pas voulu ou qu'elle n'avait pu, ce qui est plus probable, faute de contrepartie, utiliser les crédits mis à sa disposition pour lui permettre de tirer traite sur la France. L'Agence, fort émue de cet incident, sachant que les blés arriveront bien tard à Sète si leur expédition est subordonnée à l'arrivée à Gênes des vins, dont la réquisition est lente et pénible, donne ordre à Fulchiron, son banquier à Paris, et à son banquier de Bâle, Luc Preiswerk, d'acheter chacun 500.000 à 600.000 livres de papier sur l'étranger et d'en faire remise à André Neveu à Gènes. Elle leur enverra par la suite de tel papier acheté par elle-même pour 400.000 livres. Ainsi le « commerce d'échange » débute mal, puisqu'il fait renoncer au bénéfice du troc pour payer à un change onéreux les premiers blés, impatiemment attendus.

Des nouvelles de Dupin et Pomier seraient également bienvenues, mais aucune ne parvient à Montpellier, où les administrateurs de l'Hérault deviennent nerveux. La situation du département ne cesse d'empirer et les obstacles s'accumulent entre sa détresse et les blés attendus : embargo sur les grains dans le port de Marseille [8], pareils ordres donnés dans le Gard et la Haute-Garonne : « des marchés rompus, des bâtiments qui nous étaient destinés, enlevés par les autorités supérieures, votre silence et celui d'André Vieusseux et C[ie] nous réduit à la détresse la plus déplorable », écrit l'Agence à ses commissaires le 12 ventôse.

6. La charge de blé valait à Marseille 250 livres poids de marc.

7. Cette cargaison fut d'ailleurs arrêtée par l'Agence de Nice de la Commission des approvisionnements et les représentants en mission. Le capitaine Novarro écrit, le 4 ventôse, qu'il la remplacera et tiendra ses engagements « malgré le rehaussement de la denrée ». Il tint parole, et le chargement arriva à Sète en germinal.

8. Voir plus loin.

Enfin, le 13 ventôse, parvient une longue missive de Dupin et Pomier, écrite de Gênes le 28 pluviôse. C'est un exposé de toutes les difficultés qu'ils rencontrent. On sent tout d'abord qu'en commerçants avisés ils mènent leurs pourparlers avec la préoccupation de vendre le plus cher possible les vins réquisitionnés par le département et qu'ils ont surtout en vue sinon les bénéfices de l'Agence, du moins l'équilibre de ses opérations. Ils se plaignent vivement que les commissaires envoyés par le département du Gard, ainsi que divers particuliers du Gard et de l'Hérault, font des offres de vins à des prix trop bas. Ils se rapprochent de leurs collègues du Gard pour s'efforcer de maintenir les prix et demandent — ce qui ne leur sera jamais accordé — que l'on interdise l'exportation du vin par les particuliers, en le réservant à l'Agence. L'assurance des cargaisons de blé est difficile : « Les assureurs n'avaient pas de confiance pour le pavillon hollandais avec passeport. Ils en ont encore moins à présent que la Hollande est au pouvoir de nos troupes. » Il faut chercher à couvrir une partie des risques sur les places de Livourne et de Venise. Quant au change, « les assignats ne valent à Gênes que 22 livres 10 pour 100 et c'est en vain qu'on offre des papiers sur Paris à 310 livres. Il faut être réduit à une grande extrémité pour se livrer à une telle opération... et nous avouons qu'à moins d'ordres très précis, nous ne nous y soumettrons jamais ». Si les blés sont payés et assurés, il faut les charger, et là encore la tâche est difficile, les chargements, à Gênes, sont arrêtés « depuis qu'on a appris que Jeanbon Saint-André, à Toulon, avait fait presser tous les marins génois se trouvant dans nos ports pour les employer au service de notre Escadre. L'envoyé extraordinaire de France fait ce qu'il peut pour détruire cette impression... Mais on préfère attendre le retour d'un courrier envoyé de Nice à Toulon pour vérifier le fait » 9.

Des plaintes, des impossibilités, des doléances, mais de grains, point! L'arrivée de cette missive provoque une explosion de fureur au sein du Directoire du département. Les administrateurs se disent « confondus et anéantis », à sa lecture. Eh quoi! Dupin et Pomier ont-ils oublié que leurs concitoyens sont exposés à la famine, notamment à Montpellier, « où l'on ne se nourrit que de riz et de légumes », pour ne s'occuper que de combiner et de spéculer sur les objets d'échange? Comme s'ils avaient été envoyés à Gênes pour y placer des marchandises à de gros intérêts! Les membres de l'Agence, tout

9. Le fait était exact. Jeanbon Saint-André, déjà rappelé par la Convention (décret du 15 nivôse an III, Aulard, Actes..., t. XIX, p. 694), désespéré de voir son œuvre à Toulon s'écrouler et les équipages fondre, avait pris, le 22 ou 23 pluviôse, un arrêté ordonnant la « presse » des marins génois qu'il avait fait enlever des navires marchands de Gênes pour les mettre sur l'Escadre. Informé par le représentant Gadroy, en mission à Marseille, le Comité de Salut public annulait le 30 ventôse (Aulard, *Actes du Comité de Salut public*, t. XX, p. 368) l'arrêté de Jeanbon Saint-André, « qui présente le caractère d'une violation de droit des gens d'une entreprise sur les droits et sur l'autorité du gouvernement génois ». Cf. Lévy-Schneider, *Le Conventionnel Jeanbon Saint-André*, p. 1028.

en couvrant leurs collègues vis-à-vis de l'Administration, leur manifestent clairement que leur zèle de parfaits commerçants en vins est hors de propos, et qu'il faut, de toute nécessité et à tout prix, obtenir des cargaisons de grains : « Votre lettre nous a donné la mort... d'y voir que depuis votre arrivée à Gênes vous ne vous êtes occupés qu'à calculer les effets de la concurrence et les moyens d'y remédier, sans oser vous livrer à aucun achat. Est-ce au moment où nous sommes à la famine qu'il faut s'arrêter à de pareilles combinaisons? Il nous faut des grains, et la loi impérieuse de la nécessité ne doit vous faire calculer que la quantité, sans avoir égard au prix. Nous avons fait part de votre lettre à l'Administration du département, et nous vous affligerions trop si nous vous disions l'effet qu'elle y a produit. » Un courrier extraordinaire emporte à Gênes les lettres du département et de l'Agence à destination de Dupin et Pomier.

Ceux-ci répliquent le 24 ventôse, dans une lettre adressée au département, où ils mettent nettement en cause leurs collègues de l'Agence. Depuis leur arrivée, ils n'ont cessé de réclamer des moyens de paiement. Et qu'ont-ils reçu à ce jour, cinq barriques de verdet ! Que veut-on qu'ils fassent avec de pareils moyens? Les vins ne paraissant pas et leur arrivée à Gênes, toujours annoncée, étant toujours retardée, la maison André Neveu arrête ses expéditions parce qu'elle n'a pas reçu de remises pour la remplir de ses avances. Cette situation, connue sur la place, a refroidi également les autres maisons, qu'ils ont importunées sans résultat. Ils ne se découragent d'ailleurs pas : l'un d'eux va aller à Livourne, mais là comme ailleurs il faut se présenter « avec des valeurs ».

L'Agence marque dans ces observations sur cette lettre, communiquée à ses membres par le département, qu'elle a été sensible à la riposte, et, tout en se défendant de vouloir polémiquer avec Dupin et Pomier, elle leur renvoie la balle et leur reproche de ne point avoir emporté les assignats qu'on voulait leur remettre, d'avoir tardé à traiter en raison du change, alors qu'il s'est encore détérioré depuis, de n'avoir pas trouvé un accord avec la maison Régny, qu'ils auraient pu obtenir à des prix inférieurs de 10 à 15 p. 100 à ceux qu'ils ont ensuite acceptés. Si les vins ne sont pas arrivés à Gênes, c'est en raison des mauvais temps, qui ont retardé les bâtiments adressés par André Neveu eux-mêmes. Aussitôt ces bâtiments arrivés, les vins et verdets ont été mis à bord; quant à eux, ils n'ont trouvé à affréter qu'un seul vaisseau hollandais [10]; la circonstance de la prise de la Hollande par les armées de Pichegru, privant le pavillon néerlandais du bénéfice de la neutralité, les a incités à réduire le chargement de ce navire pour ne pas trop exposer un capital précieux. Enfin, l'Agence fait connaître qu'elle a invité son délégué à Paris Patxot, de Sète, « qui a longtemps exercé la partie des grains », à se rendre d'urgence à Gênes, où l'accompagnera, comme secrétaire bénévole, le fils de Bazille. Elle n'entend pas préjuger sur la mission de Dupin

10. *La Manmodiguc*, capitaine D. Enlo de Coen.

et Pomier, mais elle « leur a donné la faculté de revenir dans le sein de leur famille s'ils le jugent à propos ».

D'ailleurs, au début de germinal, les nouvelles de Gênes deviennent meilleures. Les commissaires annonçent l'envoi, de Livourne et de Gênes, de chargements de blé, seigle et farines. D'autre part, André Neveu et Cie ont « fourni sur France pour le compte de l'Agence en valeurs de 900.000 livres, à la vérité au change onéreux de 650, tandis que, dans le principe, elle aurait pu tirer au-dessous de 550 ». La maison de Gênes est dès lors débitrice de l'Agence; dans ces conditions, le département peut compter que rien ne retardera l'envoi d'achats subséquents et plus considérables.

Et voici comment la Commission des approvisionnements, ou plutôt Georges Combes, toujours bien renseigné sur ce qui se passe à Montpellier et toujours peu bienveillant, juge, le 15 germinal, la politique d'achats de grains de l'Agence commerciale : « Les mesures que vous avez adoptées jusqu'ici... ont produit un effet tout contraire à celui que vous espériez... le nombre d'agents répandus, la manière peu conséquente dont ils ont manifesté les besoins des départements qui les ont envoyés, la concurrence qui s'est établie dans leurs achats, sont les causes certaines du renchérissement de toutes les denrées que vous auriez pu en retirer... La conséquence que vous devez tirer de l'exposé que nous venons de vous faire est le prompt rappel des agents que vous aviez chargés de vos ordres, soit à Gênes, soit ailleurs, et leur remplacement par des maisons de commerce. »

Ainsi, la Commission restait hostile au commerce d'échange dont le Comité de Salut public avait pourtant pris l'initiative. Elle aurait pu, d'ailleurs, s'adresser quelques reproches à elle-même, puisqu'elle n'avait jamais pu empêcher les grandes villes d'envoyer à Marseille, Nice et Gênes, des commissaires dont la concurrence avait pour effet de faire monter le prix du blé et contrecarrait l'action des propres agents de la Commission. Il n'en reste pas moins vrai que les résultats obtenus à Gênes justifiaient, jusqu'à un certain point, sa sévérité.

A Livourne, l'Agence de l'Hérault fut moins heureuse encore. Bien que la paix avec la Toscane (25 pluviôse an III) eût permis d'y envisager des achats, nous ne trouvons trace que d'un seul traité : 4.000 émines à la maison Carlo Giéra et fils « sous les hospices » (*sic*) du citoyen Allut, qui la connaît particulièrement. En germinal, il n'y a plus de blé sur cette place, qui a été jusqu'à présent « un dépôt immense », par suite de l'énormité des achats depuis un mois ou six semaines : tel est le sens des réponses reçues de J. Marc Pasteur et fils et J.-J. Rilliet; d'autre part, il n'y a plus depuis longtemps possibilité de trouver à Livourne de change sur France. Les frères Desmaretz et fils attirent l'attention sur la nécessité de placer le vin rouge dans des futailles de châtaignier : « Dans notre pays, on n'aime pas le goût ou première odeur que lui donne le bois de chêne. »

Carlo Giéra et fils insistent également sur la question des règlements. « Nos changes se sont rétablis d'après le renouvellement d'amitié et de bonne intelligence entre votre République et la Tos-

cane; il y a beaucoup de tireurs, mais point de preneurs (faute d'exportation de conséquence de marchandises ou autres valeurs par Marseille). On est dans le même cas à Gênes. »

On voit les obstacles auxquels se heurtait l'importation des blés venant d'Italie. Difficultés de transport, difficultés de change, prix très élevés, par suite de la concurrence entre acheteurs français délégués par les départements et villes menacées de famine. L'Agence de l'Hérault devait évidemment chercher d'autres sources de ravitaillement, encore qu'elles répondissent moins bien à sa charte constitutive et à son objet véritable. Il nous reste en effet à montrer qu'elle fut son activité sur les places françaises de commerce et dans les régions de production voisines de l'Hérault.

*
* *

Nous avons vu, dès l'an II, le « Comité de Marseille », créé à la diligence de la Commission des subsistances, entreprendre dans le Levant et en Italie l'achat des blés pour l'armée d'Italie et le ravitaillement des départements du Midi. Ses opérations s'étaient largement développées et les représentants en mission à Marseille obtinrent, pour les négociants qui le composaient, dès le 11 nivôse an III, des crédits pour permettre à leur agence de se livrer au commerce d'échange. Expert et Cadroy se voient allouer 6 millions en assignats par le Comité de Salut public, avec lesquels ils feront des avances aux négociants susceptibles d'exporter des marchandises manufacturées pour être échangées contre des grains [11]. D'autre part, des capitaines génois et des autres ports méditerranéens se rendent volontiers à Marseille quand ils peuvent échapper à la croisière anglaise; ils sont sûrs d'y trouver un bon prix des blés qu'ils apportent et qu'ils vendent contre numéraire soit à l'Agence, soit aux envoyés innombrables des communes et départements voisins. Les représentants s'efforcent de mettre de l'ordre dans ces achats et déplorent la concurrence qui fait monter les prix chaque jour. Ils sont plus alarmés encore lorsqu'ils apprennent l'envoi à Gênes de commissaires chargés d'y acheter les blés. Le 17 nivôse, Expert écrit aux administrateurs de l'Hérault : il aurait désiré qu'une conférence réunît à Marseille, en vue de concerter leurs opérations, les commissaires qui ont obtenu des fonds pour acheter des grains à l'étranger, et il a saisi le Comité de Salut public d'une proposition à cet effet. En attendant, il a donné des ordres pour réserver les achats des blés sur la place de Marseille aux agences de commerce, à l'exclusion des envoyés des municipalités. Celles de l'Hérault n'ont pas manqué d'en députer : Montpellier, Béziers, Sète, Agde et Pézenas sont représentées sur le marché, ce dont se plaint l'Agence commerciale de l'Hérault, qui, de son côté, a posté à Marseille deux de ses membres,

11. Aulard, *Actes*, t. XIX, p. 133, n° 9.

Delacombe et Charolois. Ce dernier insiste pour que le Département oblige les villes à rappeler leurs agents, mais croit par ailleurs exagérées les craintes du représentant Expert : « Jusqu'à ce moment, nous ne connaissions dans le Midi que le département du Gard qui ait obtenu la même faveur que la nôtre et se livre dès lors à des achats directs à l'étranger. » Charolois déploie d'ailleurs auprès des Représentants un zèle assidu, dont Expert manifeste quelque humeur : « J'ai reçu votre dépêche, écrit-il au Département le 19 nivôse. J'ai promis à vos commissaires ce qu'ils désirent. Ils chargeront primidi. Vous aurez votre part aux arrivages dans ce port; rapportez-vous-en aux soins de vos délégués, qui me harcèlent jour et nuit. »

Mais la situation à Marseille s'aggrave également. Le 4 pluviôse, Charolois mande à Montpellier qu'il ne faut pas fonder d'espérances trop grandes sur les secours de Marseille, à moins que les convois de Tunis n'arrivent ou que les envois d'Italie ne deviennent plus considérables. La marine de Toulon [12] et de Marseille absorbe pour sa consommation le plus clair de ce qui entre. « Cependant, comme nous savons qu'il faut manger, nous nous retournerons sur le légume... Nous achèterons tout ce que nous trouverons. Vous savez que pour cela il faut des fonds, les Génois ne faisant pas une heure de crédit. »

Les représentants en mission réagisent alors avec vigueur contre les achats de Delacombe et Charolois. Un arrêté d'Expert, du 4 pluviôse, ferme la place de Marseille aux achats de l'Hérault. Ses motifs font ressortir que les administrations du Gard et de l'Hérault ont reçu du gouvernement des sommes considérables pour acheter des grains dans les ports neutres, mais que le Comité de Salut public n'a jamais entendu donner à ces départements la faculté de concourir, avec ces fonds, aux achats de grains qui arrivent « casuellement » dans les ports des départements voisins, qui doivent alimenter leurs propres habitants. Les blés achetés à Gênes et ailleurs pour le compte de l'Hérault et du Gard commencent à arriver dans leurs ports et, au surplus, il a été pris des mesures pour qu'il soit importé par Sète environ 50.000 quintaux de blé étranger, qui sera délivré au commerce indépendamment des achats directs des agences. L'arrêté dispose qu'à partir du 10 pluviôse les municipalités du Gard et de l'Hérault ne participeront plus aux répartitions de substances établies à Marseille.

En outre, le 6 pluviôse, Expert prend un second arrêté, attribuant une prime de 5 livres par quintal de blé étranger importé dans les départements du Var et des Bouches-du-Rhône, sur un bâtiment français, et de 3 livres si le blé arrive chargé sur un navire neutre. Il espère ainsi détourner au profit de Marseille les cargaisons qui seraient acheminées sur Sète et réagir par là contre la politique commerciale envahissante des départements vendeurs de vin : c'est là une preuve

12. Des envoyés de l'Agence de l'Hérault au « Port la Montagne » ont reçu (27 nivôse) un accueil très frais de Jeanbon Saint-André, qui s'étonne de leur voir chercher des subsistances à Toulon au moment où l'armement n'a pas ce qui lui est nécessaire.

que le commerce d'échange lui paraissait avoir de réelles chances de succès. Il donne aussitôt connaissance de son arrêté aux Consuls du Danemark, de Gênes, de Suède, de Toscane, des Etats-Unis, de Raguse, de Venise et de Malte [13]. Pour ne rien négliger des attraits nouveaux dont il entend parer, aux yeux des neutres, le port de Marseille, il ordonne la suppression de la commission de six membres chargés de vérifier la correspondance des négociants : « Les citoyens qui importeront des grains étrangers et ceux qui leur fourniront des fonds ne pourront, dans aucun cas et sous aucun prétexte, être arrêtés comme suspects... »

L'Agence commerciale et le département de l'Hérault s'insurgent naturellement contre l'allocation des primes, qui donnent au Var et aux Bouches-du-Rhône un privilège que les lois réprouvent. Leurs lettres du 11 pluviôse attirent l'attention d'Expert sur les conséquences incalculables de dispositions au sujet desquelles sa religion a dû être surprise. Elles lui rappellent que Marseille a déjà mis l'embargo sur 9.500 quintaux de blés traités par Delacombe et Charolois, avec un capitaine turc, en argent, et affirment enfin n'avoir aucune connaissance des 50.000 quintaux de blés étrangers qui doivent être remis au commerce.

Au début de ventôse, pendant que l'Agence s'efforce par son envoyé à Paris, Patxot, d'arracher au Comité de Salut public l'annulation de l'arrêté d'Expert instituant les primes, Charolois, à Marseille, se débat pour obtenir de Chambon, qui y a succédé à Expert [14], mainlevée de l'embargo pour 550 charges achetées à Tomaso Gorglione, génois. Chambon cède d'abord, puis change d'avis le lendemain, les blés de Toscane attendus n'arrivant pas et la situation des subsistances à Marseille ne le permettant pas. Charolois pense qu'il ne faut plus faire trop de fond sur les achats à Marseille; dès lors, il n'y faut pas envoyer trop de vins à l'avance, car qui les soignerait en magasin? (7 ventôse). Quelques jours plus tard, il signale que les représentants sont harcelés par une foule de commissaires qui sont encore à Marseille, venant soit des communes du département, soit de celles de l'Isère, de la Drôme, du Vaucluse, etc. Leur insistance porte ses fruits : un arrêté des représentants du 16 ventôse interdit aux commissaires des diverses communes et départements qui se trouvent à Marseille d'acheter des grains, sous peine d'être déclarés suspects et poursuivis comme tels : « Je ne pense pas que les légumes soient compris dans cette prohibition », écrit l'optimiste et tenace Charolois le 17 ventôse. Il continue donc à en acheter, et, en effet, pendant deux décades, le pain a manqué à Montpellier, et les habitants s'y nourrissent de riz et de fèves.

Cependant et malgré les nouvelles encourageantes reçues de Patxot, l'arrêté d'Expert du 6 pluviôse, sur les primes au blé importé dans les Bouches-du-Rhône et le Var, est confirmé par le Comité de Salut

13. Archives des Bouches-du-Rhône, L130, f° 179.
14. Aulard, *Actes...*, t. XIX, p. 693 (Ecrit de la Convention du 7 pluviôse).

public : ordre est donné aux receveurs des douanes d'acquitter ces primes [15].

Ainsi nous prenons sur le vif le tableau qu'offre Marseille en ce printemps où la pénurie y attire des délégations de toute la vallée du Rhône, la Provence et le Languedoc, tenaillés par la disette, guettant l'entrée de la moindre voile dans le port et se volant les uns aux autres les cargaisons pour le plus grand bénéfice des patrons turcs, génois et des négociants des Echelles [16].

* * *

L'Agence commerciale de l'Hérault utilisa les relations de ses membres sur la place de Bordeaux pour s'efforcer de combler les déficits qu'elle devait constater un peu partout dans ses programmes d'achat. Bordeaux était en relation avec l'Amérique du Nord, vendeuse de riz et de blé, acheteuse de vins et d'eau-de-vie. Les transports entre Bordeaux et Sète étaient sinon faciles, du moins relativement sûrs, par la Garonne et le canal des Deux-Mers. Enfin, l'Agence avait à Bordeaux un correspondant actif et soigneux, qui paraît lui avoir donné grande satisfaction : la maison Senn Biedermann et Cie.

Parmi les associés de cette firme, nous trouvons un sieur Davillier, « qui est de votre ville », écrit-elle à l'Agence en pluviôse an III. Dès ce moment, elle a été chargée d'acheter des riz de la Caroline : l'échange contre l'eau-de-vie lui a été proposé. Mais l'échange s'avère d'abord difficile : il y a des riz consignés au consulat des Etats-Unis, mais avec ordre de ne les vendre qu'en numéraire effectif à 50 livres le quintal (12 pluviôse). Quelques jours plus tard, Senn Biedermann réussissent l'opération et achètent la cargaison de riz du navire *le Fam*, capitaine Wilson, venant de Charleston avec 2.200 quintaux de riz nouveau de la Caroline. Pour 1.000 quintaux de riz, poids de marc, « bien conditionnés et rabattus de nouveau ici, vous donnerez en échange de but à but avec la permission de les exporter dûment approuvée par le Comité de Salut public ou de toute autre manière pourvu que le capitaine Wilson puisse emporter, 6.200 veltes d'eau-de-vie preuve de Hollande, de bonne preuve et bon goût, bien logées en bon bois et bien rabattues pour éviter le coulage autant que possible, plus quarante quintaux poids de table de vert-de-gris sec en pains, en 3 futailles, le tout rendu franc à bord du bateau ou barque à Cette ou, de préférence, Béziers ».

Senn Biedermann offrent même de payer le voyage d'un convoyeur pour surveiller les eaux-de-vie (28 pluviôse). Ils pressent l'Agence d'expédier à Bordeaux des eaux-de-vie pour qu'ils puissent les offrir

15. Arrêté du 17 ventôse an III. Aulard, *Actes...*, t. XX, p. 704, n° 8.

16. Traité pour du blé de Syrie contre des draps (6.250) charges pour une valeur de 310.000 livres passé le 21 nivôse, à Marseille, par Mariette et Expert, avec Auguste Rémuzat, négociant d'Alep. Approuvé par le Comité de Salut public le 18 pluviôse an III. Aulard, *Actes...*, t. XX, p. 91, n° 10.

immédiatement à leur arrivée aux capitaines américains « en leur évitant de faire un long séjour dans le port où cela leur coûte de 300 à 500 livres par jour suivant le nombre d'hommes ». Il y a de plus à lutter contre la concurrence de la Commission des approvisionnements, qui, par son agence de Bordeaux, est sur le marché du riz et achète tout ce qui se présente. Et pour cela, il faut soigner les intérêts des capitaines américains : aussi Senn Biedermann interviennent-ils d'une façon pressante pour obtenir mainlevée de la réquisition portée sur 20 quintaux de verdet, déjà vendus au capitaine Corran, pour le compte de J. Crawfort, de Philadelphie, par Vve Sorran et Bazille : « Quelle idée sera-ce donner de la France si nous sommes obligés de marquer le détail de cette affaire. Vous sentez combien, pour une pareille misère, cela peut produire mauvais effet dans l'esprit de nos alliés et nuire aux intérêts de la République en leur faisant croire que l'on ne peut compter sur rien de stable. » Les prix, du moins, ne l'étaient pas, car Senn Biedermann notent que cette cargaison a été cédée en brumaire dernier la moitié de ce qu'elle vaudrait aujourd'hui (30 pluviôse) 17.

En ventôse, nous trouvons encore trace d'achats de farine contre eau-de-vie par Senn Biedermann : « Cette maison, dont le zèle ne se ralentit pas, est à la poursuite d'une partie de 4.000 à 5.000 quintaux de blés de la Nouvelle-Angleterre. » (25 ventôse). Mais il ne semble pas que des achats de grains aient eu effectivement lieu à Bordeaux. Pour les riz et les légumes, le département, à cette époque, trouve qu'il en a acheté suffisamment pour les satisfactions que les populations en retirent. Certains districts tardent beaucoup à enlever à Sète les quantités qui leur sont attribuées. Dans les derniers jours de ventôse, l'Agence écrit à Charolois, à Marseille, et à Senn Biedermann, à Bordeaux, de cesser les achats de l'espèce.

Une dernière source d'approvisionnement de l'Hérault était enfin plus proche que toutes celles que nous avons passées en revue : les grains de l'Aude étaient de tout temps vendus à Béziers, où se tenait un marché important de céréales. Mais la disette, les réquisitions pour les besoins des armées et la crainte des Administrateurs de l'Aude de laisser sortir les grains hors de leur territoire, avaient tari dans une large mesure ces ressources normales du Bas-Languedoc, ainsi que les achats antérieurement effectués par Montpellier dans la Haute-Garonne.

L'Agence a délégué, outre celui qu'elle a placé à Toulouse pour y noliser les barques destinées à acheminer les riz achetés à Bordeaux, son commissaire Coste à Castelnaudary. Coste est chargé tout à la fois de l'achat des grains dans la Haute-Garonne et l'Aude, et de leur acheminement sur les barques du canal. Au début de sa mission, nous le voyons réticent dans ses achats, car il trouve les prix exagérés par la spéculation (130 à 132 livres le setier de Castel-

17. Un arrêté du département du 29 ventôse donna satisfaction à la pétition de Senn Biedermann et prononça la mainlevée de la réquisition.

naudary [18]; il demande que l'Agence lui fasse connaître les arrivée, à Sète des cargaisons achetées à Gênes, afin qu'il puisse donner de la publicité à ces nouvelles : « c'est le meilleur moyen de diminuer les prétentions des tenanciers de ce pays » (9 ventôse). Malheureusement, l'Agence n'a pas, à cette époque, de nouvelles bien encourageantes à lui communiquer, et bientôt les préoccupations de Coste changent : il s'agit maintenant d'obtenir la sortie des grains achetés. Le 12 ventôse, l'Agence écrit au département sa crainte que le représentant Colombel ne s'oppose, sur la demande de la municipalité de Toulouse, à la sortie des grains du district de Villefranche (de Lauraguais); l'Agence demande l'appui du représentant Girot-Pouzol, auprès de son collègue Colombel, d'autant qu'il y aurait à Sète 3.000 quintaux de blé achetés pour la ville de Toulouse. Girot-Pouzol, saisi par le département, écrira le 19 ventôse à Colombel, ce dont l'Agence remercie. Mais les embargos sont constants, et le plus souvent dans l'Aude même. A Castelnaudary, où il faut souvent alléger les barques, les autorités locales se servent au passage ou réquisitionnent les bateliers. Le recours aux grains des départements voisins donnera ainsi très peu de ressources à l'Hérault pour la soudure de l'an III.

*
* *

Nous avons passé en revue la politique du département de l'Hérault et de son Agence commerciale, tant dans le domaine intérieur des réquisitions des vins et autres produits à exporter que dans le domaine extérieur des achats de blés et de grains. Avant d'essayer de dresser le bilan des opérations de l'Agence de l'Hérault, nous voudrions, en quelques mots, esquisser le cours parallèle des opérations du département du Gard, dont nous avons à plusieurs reprises trouvé les commissaires en concurrence avec ceux de l'Hérault.

Les administrateurs du Gard paraissent s'être avisés plus tôt que ceux de l'Hérault des possibilités que leur offrirait l'échange à l'étranger des vins et des soieries. Une lettre du 23 vendémiaire de l'an III [19], adressée aux représentants Perrin et Goupilleau par Marc-Antoine Bazille et Louis Favin, représentants à Sète de la Commission du commerce et des approvisionnements, proteste contre un arrêté du département du Gard du 17 vendémiaire, mettant en réquisition les vins des districts de Nîmes, Beaucaire et Pont-sur-Rhône [20], pour être échangés en grains à l'étranger. Ils y voient une violation du décret du 12 germinal an II, d'après lequel la Commission du commerce et des approvisionnements a seule le droit de réquisition. En outre, cet arrêté met les signataires dans l'impossibilité d'exécuter les ordres particuliers et secrets que la Commission leur a fait tenir : « Quelques

18. Le setier de Castelnaudary équivalait à 92 livres poids de marc contre 100 pour le setier de Béziers.
19. Archives du Gard, 1L6[14].
20. Pont Saint-Esprit

ambitieux cachés ne désirent-ils pas être employés dans la vente des vins et dans les achats de grains à Gênes? » Les représentants invitent le département du Gard à rapporter son arrêté; il est constant qu'il n'est pas légal, et ils seraient obligés de le casser (28 vendémiaire). Le 5 brumaire, un arrêté du représentant Perrin l'annule, en effet, mais il autorise le département à réquisitionner des quantités déterminées de vins, pour les échanger à Gênes contre des grains, savoir 6.000 muids à Nîmes, 2.000 à Beaucaire, 1.000 à Pont-sur-Rhône, et 1.000 à Sommières, aux prix du maximum [21]. C'est avec ce tonnage de 10.000 muids que le département du Gard va devancér, comme nous l'avons vu, les envoyés de l'Hérault sur la place de Gênes; et, comme il a payé ces vins au prix du maximum, avant la suppression de ce dernier, il pourra réaliser ses échanges dans de bien meilleures conditions en offrant les vins à des prix qui, quelques semaines plus tard, seront jugés trop bas par les commissaires de l'Hérault, lesquels opèrent sur des vins achetés après la loi du 4 nivôse.

Le 6 brumaire, les administrateurs du Gard soumettent aux représentants un mémoire sur leurs besoins de trésorerie [22] et sollicitent un prêt de 4 millions sur la caisse du payeur général; un arrêté des représentants, au pied du mémoire, leur en accorde deux immédiatement. Puis un arrêté du Comité de Salut public du 30 brumaire [23] accorde au département une avance de 10 millions en assignats et 500.000 livres en numéraire et l'autorise à exporter 25.000 muids de vins et des soieries, pour une valeur d'un million, pour être échangés contre des grains. Le citoyen Barnavon, de Beaucaire, est alors chargé par le département de recevoir les vins et de les faire charger sur le Rhône, ce pour quoi il est autorisé à louer les magasins et les bateaux [24]. Enfin, le 11 pluviôse, le Directoire du département du Gard, considérant que déjà une grande quantité de vins a été requise, que plusieurs bâtiments sont arrivés chargés à Gênes et qu'une quantité de soieries a été aussi achetée et expédiée, que tous les citoyens doivent apporter leur concours au département, « que déjà les négociants du département de l'Hérault fournissent un exemple de la pratique de ce devoir sacré, que ceux du Gard ne leur céderont pas en zèle, etc. », invite douze commerçants à venir conférer avec le Département et lui faire part de leurs lumières [25].

Les négociants nîmois ainsi interpellés semblent avoir montré peu d'empressement à la constitution de ce comité, puisque le Directoire du département doit recourir au représentant Girot-Pouzol pour imposer son organisation et en nommer les membres; ce dernier prend, le

21. Archives du Gard, 1L6[15].
22. Archives du Gard, 1L6[15].
23. Nous n'avons pu retrouver son texte. Mais son existence et son contenu résultent de délibérations du Directoire du département du Gard comme aussi d'un arrêté du 10 ventôse (Aulard, *Actes...*, t. XX, p. 583) allouant au Gard 3 millions en sus des 10 millions qui lui ont été alloués le 30 brumaire.
24. Archives du Gard, 1L6[9].
25. Archives du Gard, 1L6[10].

15 ventôse an III, un arrêté relatif à l'établissement d'un Comité de commerce et des approvisionnements à Nîmes [26]. Le 19 floréal, certains de ses membres ayant été appelés à des fonctions publiques, lors de l'épuration des administrations, il les remplace par d'autres négociants. Son arrêté ajoute que les membres de ce Comité « seront tenus de se rendre journellement, soir et matin, près de l'Administration. En cas d'absence consécutive pendant deux jours, sans excuse, ils seront regardés comme indifférents à la chose publique et dénoncés à leurs concitoyens par affiche imprimée à leurs frais [27] ». Un registre des présences permettra les vérifications. Voilà une note que nous n'avons pas trouvée dans l'Hérault, où le commerce semble avoir mis, au contraire, zèle et point d'honneur à collaborer avec les administrateurs du département.

Par contre, les liaisons étroites existant entre les Nîmois et leurs concitoyens installés à Gênes paraissent avoir servi considérablement les opérations du département du Gard. Nous avons vu le rôle important que joue sur cette place la maison André Neveu, Vieusseux et Cie, qui avait des relations de famille avec la maison André de Nîmes et la banque parisienne du même nom. Mais elle n'était pas la seule, comme en témoigne un intéressant acte de caution daté de Gênes, le 13 février 1793 (25 pluviôse an III) [28]. Le département ayant député des commissaires pour l'achat des grains, ceux-ci se réunissent à ceux de leurs concitoyens qui se trouvent à Gênes et autorisent André Neveu et Paul Maystre et Cie, « agissant au nom des citoyens du département réunis à Gênes, à fournir immédiatement, pour compte du département, sur François André de Paris, leurs traites pour la valeur nécessaire à l'achat et à l'expédition de 10.000 émines de blé, indépendamment des grains qu'André Neveu et Vieusseux y ont déjà expédiés ». Les chargements ont lieu pour le port d'Aigues-Mortes. L'acte de caution porte que « les soussignés... s'engagent à garantir André Neveu et Maystre des risques de son paiement à Paris de leurs traites, chacun jusqu'à concurrence de la somme que chacun souscrira ci-après : Paul Maystre, 150.000 livres; André Neveu Vieusseux, 150.000 livres; Bruguière et Cie, 50.000; Frat Maystre, 50.500; Mario Daumezon, 50.000; Claude Verdier, 50.000; Jh. Abric, 30.000; Rivet Neveu et Cie, 100.000; Dombre neveu, 8.500; Défer, 10.000 ».

Ces « engagements généraux des citoyens du département domiciliés à Gênes pour approvisionner leur patrie » ne furent sans doute pas les seuls, car, le 17 ventôse, le Directoire du Gard écrit à Girot-Pouzol pour lui signaler la nécessité d'un nouveau crédit de 3 millions dont doit être nantie la Maison André, de Paris [29]. Et, le 27 ventôse, le Comité de Salut public décide que pareille somme en assignats

26. Archives du Gard, 1L6⁹. Le Comité sera composé des citoyens Boyer, Deillard, Alexandre Fabre, Charles fils, André l'aîné, Pascal cadet, Vincent Planchut, François Gisquet.

27. Archives du Gard, 1L6⁹.

28. Archives du Gard, 1L6¹⁰.

29. Archives du Gard, 1L6¹⁰.

sera versée entre les mains du citoyen François André, banquier à Paris, boulevard Montmartre, n° 544, pour le mettre en état d'acquitter les traites tirées sur lui à Gènes par les agents du département du Gard, et qui doivent échoir le 29 de ce mois [30]. La Commission des approvisionnements [31] appuie également une demande du département auprès de la Trésorerie nationale afin d'obtenir que les commissaires du Gard à Gênes puissent toucher 900.000 hl. en numéraire en dépôt dans cette ville entre les mains de l'envoyé de la République, et qui seraient imputés sur les 3 millions accordés par le Comité de Salut public. La Commission ajoute cependant qu'elle a des doutes sur la bonne fin de cette opération, car le dépôt doit avoir une destination particulière.

Le département du Gard semble avoir été mieux servi que son voisin de l'Hérault par ses relations d'affaires avec Gênes, et plus heureux aussi dans ses rapports avec la Commission des approvisionnements. Et surtout, ayant commencé ses achats avant la suppression du maximum, il peut obtenir un meilleur rendement des crédits mis à sa disposition par la Trésorerie nationale, bien qu'il ne paraisse avoir reçu en réalité qu'une partie des sommes qui lui avaient été accordées par le Comité de Salut public. Mais son Agence commerciale n'a pas eu la même activité et la même consistance que celle de l'Hérault. Et sans doute fut-elle moins utile en réalité au département que l'Agence montpelliéraine, dont nous allons maintenant constater la survie par rapport aux autres agences de tous ordres qui fonctionnaient en l'an III.

*
* *

La Commission des approvisionnements, que nous avons vu critiquer la multiplication des agences, devait donner elle-même l'exemple en supprimant les très nombreux comités, bureaux qu'avait ainsi créés dans les ports maritimes et places de commerce la commission qui l'avait précédée. Cette mesure avait, dans son esprit, le caractère d'une mesure libérale de retour aux relations normales du commerce et s'inscrivait dans une suite de mesures du même genre, telles que la déréquisition des fonds que les négociants français possédaient à l'étranger [32] et la suspension de l'acte de navigation [33]. Dans sa

30. Aulard, *Actes...*, t. XXI, p. 128, n° 38.
31. Lettre de la Commission, signée Georges Combes, à Girot-Pouzol, du 7 ventôse an III (Arch. du Gard, 1L6[10]).
32. Arrêté du Comité de Salut public du 3 pluviôse an III. Aulard, *Actes...*, t. XIX, p. 614, n° 21.
33. Délibération des Comités de Salut public, du Commerce, de la Marine et des Colonies, 5 pluviôse an III (Aulard. *Actes...*, t. XIX, p. 656, n° 37). Cette suspension, motivée en réalité par l'impossibilité de protéger en Méditerranée les navires français et le taux prohibitif des assurances, ne donna pas lieu à un décret de la Convention, qui eût donné l'éveil aux puissances ennemies. Des autorisations de cabotage furent délivrées par le Comité de Salut public aux navires neutres, avec expéditions « simulées »; les chargeurs devaient faire pas-

séance du 10 pluviôse, le Comité de Salut public décide la suppression de toutes les agences de commerce établies par la ci-devant Commission de commerce et des approvisionnements dans les divers ports et places de la République; elles doivent rendre, dans le délai d'un mois, leurs comptes à la Commission des approvisionnements. Exception était faite pour l'Agence d'Afrique, établie à Marseille [34]. Le 15 ventôse de l'an III, l'Agence de Nice, sans doute à raison de son utilité particulière pour l'armée d'Italie, est également exceptée de la suppression ordonnée; elle continuera ses fonctions sous la direction de la Commission des approvisionnements, et nous l'avons vue en conflit avec l'Agence de l'Hérault pour des cargaisons achetées par cette dernière sur la Riviera du Ponant [35].

Quant à l'Agence commerciale du département de l'Hérault, elle avait pratiquement terminé ses opérations d'importations au début de messidor an III [36]. Et elle se serait sans doute liquidée sans l'insistance de la municipalité et du Conseil de district de Montpellier. On voit en effet à ce moment un certain équilibre se produire dans les campagnes, mais, dans les villes importantes, le ravitaillement est plus difficile et la disette s'y prolonge. En outre, la ville de Montpellier est fortement endettée, notamment vis-à-vis de l'Agence, et elle souhaite certainement la prolongation de la vie de cette dernière, qui permettra à la municipalité de rechercher le règlement de ses dettes, que la dévaluation amenuisera sans doute. En tout état de cause, c'est sur la demande des administrateurs de district de Montpellier, tendant au maintien provisoire de l'Agence commerciale, en date du 26 messidor, que le Comité de Salut public prend, le 16 thermidor an III, un arrêté [37] conservant provisoirement à Montpellier l'Agence commerciale du département de l'Hérault. Les administrateurs de district avaient également sollicité du Comité de nouveaux fonds jusqu'à ce que la situation devînt meilleure, et, sur ce point, l'arrêté est muet. Enfin, ils demandaient au Comité de fixer un prix auquel l'Agence du département sera autorisée à vendre. Et, dans leur pensée, c'était un prix maximum. Sur ce point, la réponse du Comité de Salut public mérite d'être méditée par ceux qui ont la charge de la fixation des prix des denrées agricoles dans notre pays : « Sur la demande de la fixation de prix, le Comité passe à l'ordre du jour, motivé sur ce que ce prix doit être proportionné aux facultés des consommateurs, eu égard à la valeur des denrées après la récolte. » La règle n'est pas bien claire, mais la leçon de politique, sous son apparence de lapalissade, ne manque pas, elle, de clarté.

ser par voie de terre les acquits à caution. Voir par exemple : 18 pluviôse an III (Aulard, *Actes...*, t. XX, p. 801, nº 47), Altazin, de Dunkerque, et Gosselin, de Rouen, sont autorisés à faire naviguer sous pavillon danois le *Deux-Frères* et le *Quatre-Sœurs*, présents à Dunkerque.

34. Aulard, *Actes...*, t. XIX, p. 743, nº 1. Sur l'Agence d'Afrique, voyez ci-dessus.

35. Aulard, *Actes...*, t. XX, p. 663, nº 16.

36. Voir plus bas.

37. Aulard, *Actes...*, t. XXVI, p. 142, nº 9.

L'Agence de l'Hérault subsiste donc. Et nous allons maintenant, à la faveur des comptes qu'elle va, pendant plusieurs années, régler avec les districts et le département, nous efforcer d'apprécier l'importance du concours qu'elle apporta au ravitaillement de l'Hérault, les prix qu'elle put obtenir pour les blés, le bilan de ses opérations commerciales et financières.

***

Un état général des importations réalisées par l'Agence faisant connaître la nature et les quantités des divers chargements parvenus à Sète par navires de mer ou par barque de canal, les sommes dont les districts ont été débités lors de la répartition et les remboursements par eux effectués, a été dressé à la date du 15 fructidor de l'an IV pour être remis au citoyen Mabille, commissaire ordonnateur des guerres, chargé de la liquidation des comptes arriérés [38] et au ministre de l'Intérieur. Ce document, précieux à qui veut se faire une idée des opérations d'achat de grains par l'Agence commerciale, manque d'une contrepartie, que nous n'avons pas retrouvée : l'état des réquisitions de vins, eaux-de-vie, de verdets, avec l'indication des chargements expédiés par l'Agence à Gênes ou à Bordeaux. Tel qu'il est, il permet pourtant quelques constatations instructives.

Les premiers arrivages à Sète ont lieu le 11 germinal : les capitaines Ansaldo et Blacas apportent 1.723 quintaux de « légumes » et 663 quintaux de riz. Puis les capitaines Figaro, Demoro, Novarro et le *Grec*, le 18 germinal, arrivent avec 11.000 quintaux de blé et 332 quintaux de fèves. De Gênes, le 21 germinal, chargement du capitaine Laurent Jurgensen (Danois), pour 1.993 quintaux de blé; 610 setiers de blé arrivent encore de Nice le 27 germinal (capit. Grangé). En floréal, nous trouvons six arrivages, dont les achats de riz faits à Bordeaux par Senn Biedermann et Cie, et deux cargaisons d'environ 5.000 quintaux de blé, importées par les capitaines Ragusin (Vénitien), Rossi (Toscan), Vincent Premuda (Vénitien) et Mathias Koch. Le navire *la Tourterelle*, capitaine Letellier, apporte également le 11 floréal des haricots achetés à Marseille par Charolois (environ 2.500 quintaux).

Les arrivages les plus nombreux — nous en comptons onze — ont lieu au cours du mois de prairial; presque tous viennent de Gênes et

38. Il avait déjà reçu mission de procéder à la liquidation de la Commission de commerce et des approvisionnements et de ses agences. Ses bureaux, d'abord installés dans les locaux de la Commission, sont ensuite transférés dans la « maison ci-devant Penthémont », rue de Grenelle. La loi du 2 messidor an VI la remplace par un Bureau de liquidation de sa comptabilité intermédiaire, auquel doivent rendre des comptes toutes les commissions exécutives, agences, administrations qui ont géré des fonds publics depuis le 1er juillet 1791 jusqu'à la mise en vigueur de la comptabilité constitutionnelle (Comm. adm. décrétée par le gouvernement du Directoire).

chargés en blés. Deux, de même nature, proviennent de Livourne [39]. En messidor, nous ne relevons plus qu'un chargement important; le dernier, venant de Marseille, est en date du 21 thermidor.

Au total, il s'agit de 50.396 quintaux de blé, 13.580 quintaux de légumes divers, haricots, fèves, millet, etc., 3.055 quintaux de seigle et 3.432 quintaux de riz [40]. Ces subsistances ont coûté une somme de 16.704.598 livres 18 sols 11 deniers. Les districts, au moment de leur disparition en frimaire an IV, lors de l'installation des autorités instituées par la Constitution directoriale, avaient remboursé 11.021.022 livres 4 sols 1 denier, et restaient donc devoir, en fructidor an IV, un peu plus de 5 millions 1/2 de livres. La collectivité dont le débit était le plus élevé était la commune de Montpellier, qui était à elle seule en retard de plus de 2 millions de livres; elle n'avait pratiquement remboursé aucune des livraisons postérieures au début de prairial. Le trésorier de district de Montpellier, Poitevin, écrit le 25 frimaire de l'an IV au président de l'Administration du département de l'Hérault qu'il est prêt à employer pour le recouvrement de ces sommes les modes prévus pour celui des contributions. Mais cela ne le mènerait pas loin, car « il doit faire observer que la commune de Montpellier se trouvant dans une situation *particulière* [41], connue de l'Administration, il lui fut recommandé *verbalement* [41] par un membre de l'Administration du district de la laisser en arrière et de n'exercer aucune poursuite. Ce ménagement, nécessité sans doute par les circonstances, s'est étendu depuis la contribution foncière de l'an III.... ».

Si nous nous rappelons que le déficit en blé évalué par les administrateurs du département de l'Hérault était d'environ, pour le trimestre précédant la récolte, de 60.000 quintaux par mois [42], nous voyons donc que l'Agence commerciale n'a pu, pour aider les districts à faire la « soudure », leur procurer qu'un peu plus d'un mois de blé, froment ou seigle, plus 6.560 quintaux de riz ou de féculents, dont la valeur nutritive est loin d'être négligeable, mais dont les habitants de l'Hérault paraissent avoir été fort peu friands. L'examen des prix de revient des céréales importées nous fera comprendre en quoi et comment les prévisions primitives des membres de l'Agence furent déçues.

En germinal, le coût du chargement du capitaine Jurgensen ressort à 207 livres le setier rendu à Sète. En floréal, celui du capitaine Ragusin, toujours en blé, à 216 livres. En prairial, le prix du setier importé de Gênes monte à 273, et même à 280 livres. En prairial encore, le chargement du capitaine David, de Marseille, a coûté 296 livres le

39. Ce sont les 4.000 émines achetées à Carlo Giéra et Figlio. Elles arrivent à Sète, aux soins des capitaines Traverso, Passano et Bozzo, les 15 et 24 prairial.

40. Le setier de Béziers, mesure des céréales du Bas-Languedoc, correspondait à un poids de 100 livres pour le setier de blé, 84 livres pour le seigle, 80 livres pour les haricots, etc.

41. Souligné dans le texte.

42. Voir plus haut.

setier : même prix pour les blés apportés en ce mois de prairial de Livourne. En thermidor, 286 livres le setier pour le chargement du capitaine Lignon, de Marseille.

Ainsi, nous constatons que les blés achetés par l'Agence lui ont coûté, dès le début de ses opérations, plus du double du prix que comportaient les estimations qu'elle présentait au département lors de sa création. D'autre part, ils n'ont cessé de monter jusqu'à la récolte. Dès lors, la masse de manœuvres mise à la disposition de l'Agence, tant en vins et autres objets d'échange qu'en argent, s'est trouvée nettement insuffisante pour apporter un secours plus substantiel en quantité de grains. De plus, les prix des vins et eaux-de-vie s'étaient avilis à Gènes, et leur baisse avait dès lors, elle aussi, concouru à restreindre le pouvoir d'achat dont le département de l'Hérault se trouvait disposer sur la place pour le ravitaillement de ses habitants.

Malgré ces résultats modestes, l'Agence commerciale n'en avait pas moins rendu des services certains au département, pour lesquels les autorités n'ont cessé de l'encourager et de soutenir son action auprès des pouvoirs publics de la capitale. Nous avons vu que le district de Montpellier avait demandé son maintien; en l'an V, l'Administration du département écrira au ministre de l'Intérieur pour résumer les opérations de l'Agence, en se louant « du zèle et des soins des commerçants, qui ont préservé cette contrée des horreurs de la famine ». Les relations des membres de l'Agence à l'étranger avaient certainement permis aux administrateurs de l'Hérault, à un moment où ils ne pouvaient plus rien acheter à Marseille et où les départements de la Haute-Garonne et de l'Aude se fermaient également à l'exportation des grains, de maintenir un minimum de ravitaillement, et comme telles les importations même limitées de l'Agence leur furent précieuses.

D'ailleurs, au début de l'an IV, nous voyons encore le département et la ville de Montpellier faire appel au crédit et aux offices de l'Agence commerciale. Le canton [43] de Saint-Pons a demandé l'autorisation d'établir un emprunt forcé sur les contribuables les plus aisés. Le département ne peut adopter cette mesure, interdite par l'article 311 de la Constitution de l'an III, mais, convaincu de la nécessité de secourir des habitants dont le sol est ingrat et qui sont très pauvres, il demande au ministre de l'Intérieur d'approuver l'arrêté que prend l'Administration départementale aux fins d'autoriser l'Agence commerciale à avancer la somme nécessaire à l'achat de 3.000 à 4.000 quintaux de grains (23 frimaire an IV). L'Agence accepte et annonce qu'elle a demandé ces grains à Gênes.

La commune de Montpellier, toujours « disetteuse », emprunte en vendémiaire an IV 20.000 livres en numéraire à l'Agence pour acheter des grains qui viennent d'arriver à Sète. En pluviôse, la situation a

43. On sait que la Constitution de l'an III avait supprimé les districts et divisé les départements en municipalités de canton.

empiré du fait de l'agitation qu'a créée à Montpellier la dévaluation rapide de l'assignat. Une émeute, partie du faubourg de Boutonnet, a forcé les portes de l'Administration municipale, exigeant la fixation du prix du pain à 3 sols la livre. L'Administration départementale, elle-même assiégée, a commencé par céder, puis a rapporté le lendemain son arrêté. Elle enjoint à l'Agence d'avancer 600.000 livres à la municipalité pour l'aider à acheter des grains destinés à la nourriture des indigents (13 pluviôse). Et le ministre de l'Intérieur Bénezech, approuvant cette mesure le 29 pluviôse an IV, écrit : « C'est principalement en considération des besoins de la ville de Montpellier[44] que, par ma lettre du 6 frimaire dernier, j'ai prorogé d'une année le délai fixé pour le remplacement dans le Trésor public des avances qui vous avaient été faites par le Gouvernement. C'était afin de faciliter l'approvisionnement des grandes communes de votre arrondissement jusqu'à ce que la circulation des subsistances y soit parfaitement rétablie. » Cette circulation est d'ailleurs moins arrêtée alors par l'absence des grains que par le désordre monétaire profond qui marque, avec la chute verticale de l'assignat, le début du Directoire. Et il est remarquable que la population montpelliéraine, qui avait supporté en murmurant mais sans révolte la disette de l'an III, ne se soit soulevée, sous l'effet des excitations combinées des royalistes et des babouvistes, que lorsque l'inflation atteignant le stade de la hausse quotidienne de tous les prix, lui ait fait toucher du doigt la menace qui pesait sur elle.

Sur le crédit personnel des membres de l'Agence, la municipalité de Montpellier a trouvé à emprunter auprès d'un certain nombre de citoyens 12 millions de livres (dont 3 seulement seront versés). Le 15 ventôse an IV, l'Administration du département, prenant acte de cette ressource, estime qu'il est indispensable que l'Administration municipale continue à faire des distributions de pain et de farine « jusqu'après la prochaine récolte au moins, temps auquel les boulangers, qui ont totalement abandonné leur profession, pourront se pourvoir des grains nécessaires à la consommation de ceux des citoyens qui n'ont pas les moyens de faire leurs provisions ». La crise monétaire passée, la fin de l'an IV ramènera en effet, après la récolte, l'équilibre des besoins en céréales et des ressources, et le département de l'Hérault verra enfin s'éloigner le spectre de la famine.



Les comptes de l'Agence commerciale ne furent point facilement établis et il ne lui fut pas davantage aisé de faire rentrer les fonds qui lui étaient dus. La suppression des districts, qui étaient ses débiteurs, fut pour beaucoup dans ces difficultés, car elle ne trouvait plus de responsables en face d'elle. En outre, des discussions s'élevaient

44. Dont Bénézech était originaire

sur le taux de conversion des assignats à appliquer à la monnaie de paiement, et de nombreuses communes refusaient de faire subir à leurs dettes les majorations progressives résultant de l'échelle des proportions qu'établissait la loi du 15 germinal an IV. Le 24 thermidor, l'Administration départementale délibère que le commissaire du Directoire exécutif est autorisé à citer devant le Tribunal civil du département des administrateurs et agents municipaux, des communes comprises dans l'état arrêté par lui, le 22 thermidor, en paiement des sommes dues par les communes, « sauf le recours desdits administrateurs et agents contre qui il appartiendra », c'est-à-dire, le plus souvent, les receveurs des ci-devant districts. Il n'y a pas apparence que cette procédure ait donné de grands résultats, puisque, d'une situation établie par l'Agence le 13 floréal an III, il résulte que les districts, municipalité de Montpellier et dépôt de mendicité lui devaient à cette date plus de 15 millions de livres (en assignats).

Les comptes avec les fournisseurs étrangers n'étaient pas arrêtés non plus, et des difficultés de règlement à Gênes très sérieuses étaient intervenues, notamment avec André Neveu et Vieusseux et Bouillon et Cie. L'Agence doit avoir recours à un intermédiaire, la maison Joseph Buch Giorgio, pour liquider un certain nombre de marchandises expédiées à Gênes et non vendues. André Neveu réclament à l'Agence de l'Hérault des sommes qui lui seraient dues en réalité par l'Agence de Sète, de la Commission des approvisionnements, et disputent avec le département au sujet du prix de muscats avariés en raison des retards d'expédition qui les ont fait voyager par la chaleur (21 thermidor an IV).

En frimaire an V, le département demande au gouvernement de faire cesser, par l'intermédiaire de l'ambassadeur de la République à Gênes, la résistance que des maisons françaises opposent aux justes demandes de l'Agence. En tout cas, le département ne pourra rendre ses comptes définitifs que lorsque ces questions auront pu être réglées. Le Ministère de l'Intérieur fait connaître que « cet objet étant de nature à être porté devant « les tribunaux », il ne peut faire usage de son autorité pour obliger des commerçants à solder des sommes qu'ils contestent. Il invite pourtant Faipoult, ambassadeur à Gênes, à suggérer à ces deux maisons soit de se libérer, soit d'accepter « l'arbitrage de quelques négociants probes ».

L'année suivante, le règlement n'est pas plus proche, car successivement André Neveu Vieusseux et Bouillon tombent en faillite. L'Agence produit à ces faillites, et, « les procès étant éternels à Gênes », demande au département, qui l'accorde, l'autorisation d'accepter l'arbitrage (brumaire an VII). Il y a à la même date 52.000 livres de marchandises invendues à Gênes, 16.000 à Hambourg. De plus, des marchandises expédiées *pro formæ* pour compte neutre, non assurées, ont été prises par des corsaires : 278 pièces de vins chargées sur Lorenzo Schiaffino et 205 sur *le Concepcion*, capitaine Revello. Pour le premier chargement, « la réclamation est à Londres aux soins d'un homme à qui il est promis, outre les frais, une bonne partie du

produit; il donne des espérances sur lesquelles nous ne faisons pas grand fonds... ». Le 19 thermidor an VII, les commissaires de la comptabilité intermédiaire sont avisés que la situation n'est pas éclaircie et qu'en somme elle n'a pas sensiblement varié depuis que le citoyen Mabille a été, le 15 fructidor an IV, saisi de comptes provisoires. Puis nous perdons trace de ces règlements.

Voici quelle paraît avoir été la situation : l'Agence avait reçu de la Trésorerie nationale 10 millions de livres en assignats et 150.000 livres en numéraire. Elle a remboursé, et l'Administration du département a reversé au Trésor 6.469.121 livres en assignats. Les districts doivent à l'Agence largement plus que la différence. Et donc, l'Agence semble bien avoir mené l'ensemble de ses opérations avec bénéfices.

Nous ne pourrions que le soupçonner si nous n'en avions une confirmation, en un sens fortuite, mais d'une netteté parfaite.

Les affaires de l'Agence avaient été suivies, à l'Administration départementale, par l'un des plus anciens chefs de bureau, le citoyen Chalat [45]. En fructidor an IV, celui-ci adressa à l'Administration du département une demande d'indemnité, ou mieux de gratification, pour le travail supplémentaire qu'il a fourni. Le département saisit de la question le ministre de l'Intérieur, faisant valoir les mérites de Chalat, qui se continuent par la mise en règle des comptes et une volumineuse correspondance avec les anciens administrateurs de districts. Il propose d'allouer à Chalat une gratification de 2.400 francs, valeur métallique à prendre « sur le bénéfice résultant de la vente des grains importés par l'Agence commerciale du département ». Le ministre est persuadé que la gratification est justifiée en principe, mais il regarderait le taux comme beaucoup trop fort. De plus, l'Agence n'a pas rendu ses comptes et le département ne s'est pas libéré vis-à-vis du Trésor. S'il y a un boni, il y a lieu d'en faire masse avec le produit des sols additionnels pour être employé à l'acquit des charges générales du département, qui doit déterminer ce qui peut leur être imputé à titre de gratification au sieur Chalat (11 germinal an V).

Le département se retourne alors vers l'Agence et lui demande l'état de sa caisse. L'Agence trouve l'indemnité proposée par le département modérée eu égard aux mérites de Chalat. En attendant qu'elle puisse rendre ses comptes, elle peut donner aux administrateurs de l'Hérault l'assurance « que le boni de la revente des grains ira bien au delà de la somme que le département accordera à Chalat ». Le 5 prairial an V, celle-ci est fixée à 1.800 francs.

Une note de la main de Chalat est restée au dossier. Elle résume ainsi la situation de l'Agence : il lui est dû par les districts une somme qui, exprimée en numéraire et compte tenu, pour la transformation, des échéances auxquelles les diverses sommes et assignats

45. Toutes les minutes de lettres du département à l'Agence ou concernant les affaires de l'Agence sont de sa main. Les analyses imprimées ont été rédigées par lui.

étaient exigibles, s'élève à 211.136 livres, auxquelles s'ajoutent 30.000 livres de fonds en caisse (en comptant pour rien les rentrées possibles de Hambourg). De ces 241.136 livres, il faut déduire 161.088 livres, représentant en numéraire ce que l'Agence doit encore au département sur les avances consenties. Le boni probable est donc de 81.048 livres.

Ainsi, grâce au zèle du citoyen Chalat et à la récompense qu'il sut se faire attribuer, nous pouvons nous rendre compte aujourd'hui de la manière dont fut gérée l'Agence commerciale. Il est fort probable qu'elle ne rentra jamais dans la totalité des sommes qui lui étaient dues par les districts. Mais là n'est pas l'important. Ce qui est clair, c'est que, d'accord avec le département et avec le Comité de Salut public, elle avait fixé le prix de cession des grains à un tarif commercial et que ses membres, en commerçants avisés, avaient pris les marges nécessaires pour ne pas mettre en perte l'organisme qu'ils avaient créé. La perte était donc en réalité reportée par eux sur les districts et les municipalités, qui ne pouvaient céder les grains à la population qu'à un prix qui rendît politiquement admissible le prix corrélatif du pain : cette perte paraît avoir été de l'ordre de 6 sols assignats par livre en moyenne, dans l'Hérault comme dans le Gard, pendant la période de l'an III, où l'Agence commerciale livra aux districts et à la ville de Montpellier les grains qu'elle avait achetés à Gênes, Livourne ou Marseille. Endettés de ce fait, districts et municipalités ne durent jamais se libérer entièrement envers l'Agence et le département, qui, bien vraisemblablement, ne reversèrent pas au Trésor public le solde des avances reçues et non remboursées.

*
* *

Telle fut la carrière de l'Agence commerciale du département de l'Hérault. Sa conception d'autarchie départementale méritait d'être signalée. Nous serions heureux si, grâce à la rencontre de ce dossier d'archives, nous avions pu projeter quelque lumière sur la vie quotidienne, peu étudiée jusqu'ici, du commerce extérieur de cette époque, dans le cadre duquel nous avons essayé de réintégrer l'institution montpelliéraine.

Créé quelques mois plus tôt avant la suppression du maximum et du droit de réquisition générale, cet organisme aurait sans doute donné des résultats bien supérieurs en quantité et bien meilleurs du point de vue financier. Ainsi l'exportation dirigée, le commerce extérieur d'Etat se seraient accordés avec l'ensemble du régime économique dictatorial de la Convention terroriste. Mais l'Agence de l'Hérault ne put rendre, en régime de semi-liberté, ce que l'on attendait d'elle : ses moyens de paiement extérieurs lui furent fournis trop lentement par des réquisitions malaisées et à des prix qui enlevaient au commerce d'échange beaucoup de son intérêt. La détérioration de la monnaie, qui fut la conséquence presque immédiate de la suppression

du maximum général, aurait dû rendre de la valeur aux objets d'exportation, mais, en temps de blocus et de pénurie, ceux-ci étaient moins recherchés que les céréales, qu'il fallait fatalement arriver à payer en numéraire. Comme tout office de troc, ou tout « clearing », le système de l'Agence commerciale n'était compatible à la longue qu'avec un système international d'économie dirigée, auquel les hommes du XVIIIe siècle, Conventionnels ou commerçants du Languedoc, étaient certes bien loin de songer. Dans l'histoire des « clearings », celle de l'Agence de l'Hérault peut tenir sa place, modeste et éphémère. Et il est possible, aujourd'hui encore, d'en dégager un enseignement.

Montpellier-Celleneuve, 3 novembre 1942.

René MAYER.

PSYCHOLOGIE MODERNE ET ÉCONOMIE POLITIQUE

Il aurait semblé paradoxal, il y a quelques années, de songer à une théorie du comportement irrationnel ou semi-rationnel en Economie politique. Certes, l'existence de ce problème n'avait pas échappé à de nombreux auteurs [1], on convenait volontiers que la conduite réelle des agents économiques n'obéissait pas toujours aux règles de la raison, mais comment pouvait-on en tenir compte dans la théorie économique ? [2].

L'homme irrationnel n'est-il pas précisément celui que la négligence, l'ignorance ou l'incapacité empêchent d'adapter les moyens dont il dispose aux fins économiques qu'il poursuit ? Comment peut-il être question d'uniformité ou de lois dans des cas semblables ? Peut-on codifier la fantaisie ou la distraction ?

Aussi presque toute la théorie économique porte-t-elle sur la conduite de l'homme rationnel : généralement, l'économiste se substitue à l'agent qu'il étudie, raisonne à sa place et conclut qu'il adopte telle ou telle ligne de conduite, car c'est là son intérêt véritable. Entre temps, l'homme réel, celui dont il fallait connaître le comportement, a disparu et toute chance d'analyse réelle et de prévision avec lui.

Est-il possible de procéder autrement ? Peut-on retrouver surtout un ensemble homogène de lois économiques qui tiennent compte de toutes les conduites, des plus raisonnables aux moins réfléchies ? Les sciences psychologiques permettent aujourd'hui de répondre à ces questions, mais, pendant longtemps, leur retard a contribué au développement trop exclusivement rationaliste de la théorie économique.

M. Pirou, dans l'ouvrage approfondi qu'il a donné sur *Les nouveaux courants de la théorie économique aux Etats-Unis* [3], a souligné que la psychologie du XVIIIe et du début du XIXe siècle avait poussé

1. On peut citer parmi eux Max Weber, Pareto, G. Myrdal. Voir aussi sur ce sujet Barthélemy Reynaud, Halbwachs et Arthus, *Analyse des mobiles dominants qui orientent l'activité des individus dans la vie sociale*, Paris, 1938. Plus récemment, M. François Perroux a traité ce problème dans divers travaux, notamment dans son ouvrage *La valeur*, Paris, 1943.

2. Nous abordons ce sujet de façon détaillée dans un ouvrage en cours d'impression intitulé *Le comportement économique à la lumière de la psychologie moderne*.

3. Voir *Les nouveaux courants de la théorie économique aux Etats-Unis*, Conférences faites à l'Ecole pratique des Hautes Etudes en 1935-1936 (fasc. II, chap. I).

les économistes dans cette voie [4] : *trop abstraite*, elle ne voyait dans l'homme que l'activité logique, *trop mécaniste*, elle simplifiait arbitrairement le fonctionnement de sa pensée, *trop déductive* enfin et non expérimentale, elle restait souvent étrangère à la nature réelle de l'esprit humain : *l'homo oeconomicus*, cet automate parfait préoccupé de son seul enrichissement, résultait tout naturellement d'une telle psychologie.

Sans marquer toutes les étapes qui ont conduit vers une connaissance expérimentale du comportement humain, il convient de remarquer qu'à partir du milieu du XIXe siècle la psychologie s'est progressivement détachée de la philosophie pour devenir peu à peu une véritable science. Au début du XXe siècle, des hommes comme Binet dans le domaine des aptitudes, et Pavlov [5] dans celui des réflexes, ont franchi des étapes décisives. Un Thorndike, un Yerkes, accumulèrent, avec de nombreux autres chercheurs, d'innombrables résultats de tests; puis, avec Spearman [6], Thurstone [7], la psychologie expérimentale, s'appuyant sur les connaissances déjà réunies, pénétra plus profondément dans la structure de l'esprit humain et de ses capacités, tandis que d'autres, comme Allport et Stagner [8], appliquaient la méthode expérimentale aux goûts et aux opinions.

L'utilisation systématique de l'expérience en psychologie a donné les mêmes résultats que dans d'autres branches de la science : désormais, le progrès a été continu dans ce domaine et un profond bouleversement de la science de l'esprit humain qu'on a pu qualifier de « révolution copernicienne » n'a pas tardé à devenir manifeste.

La théorie économique ne s'est imprégnée que lentement des nouvelles influences. On se servit d'abord des progrès de la science psychologique pour effectuer une œuvre critique à l'encontre des anciennes écoles, du marginalisme en particulier, dont la psychologie semblait trop sommaire. D'autres rectifièrent la théorie classique sur certains points, insistèrent sur l'hétérogénéité du comportement des divers individus, sur la nécessité de l'observation systématique de la conduite économique, mais continuèrent, au fond, à garder l'essentiel de l'ancien édifice [9].

Il semble qu'aujourd'hui le nouveau développement de la psychologie permette de franchir cette étape de critique négative et fragmentaire : la psychologie expérimentale est assez développée pour fournir une construction synthétique capable de servir de cadre à la théorie économique. Pour le montrer, il convient d'étudier successivement :

4. Notamment celle de Condillac, de Stuart Mill, de Bentham et de Bain.
5. Voir Pavlov, *Les réflexes conditionnels*, trad. franç., 1912.
6. Spearman, *Les aptitudes de l'homme*, trad. franç., 1936.
7. Thurstone, *The vectors of mind*, Chicago, 1935.
8. Voir Stoetzel, *Théorie des opinions*, Paris, 1943. Cet ouvrage résume bien, en l'accompagnant de vues originales, le point de vue de Cellport, de Stagner et des auteurs américains modernes sur les goûts et les attitudes.
9. Voir notamment dans ce sens les travaux de Mitchell et de Boucke, et, notamment, de ce dernier, *Critics of Economics*, 1922.

a) les données psychologiques susceptibles d'être utilisées en économie;
b) l'application de ces données à l'échange;
c) la psychologie en face de la production et la répartition.

Il ne nous sera possible, d'ailleurs, de donner, dans les limites de cet article, qu'un aperçu succinct des vastes problèmes soulevés par ce nouvel aspect des études économiques.

*
* *

I. — Les données psychologiques susceptibles d'être utilisées en économie.

Nous avons pris comme point de départ de cette étude la distinction fondamentale entre activité rationnelle et irrationnelle.

C'est, en effet, sur ce point que l'apport de la psychologie moderne apparaît le plus évident et le plus fécond : la science nouvelle, renonçant à des discussions quelque peu scolastiques, recherche, dans la réalité, la véritable nature de ces deux aspects du comportement économique *et met en évidence les liens qui les unissent, recréant par là l'unité de la conduite économique sur des bases plus larges.*

Les recherches psychologiques ont mis, en effet, en évidence l'existence d'une *hiérarchie du comportement* et les travaux de Janet, comme ceux de Piéron [10], ont parfaitement décrit les divers degrés de cette hiérarchie, qui est en liaison avec l'énergie requise pour accomplir les diverses opérations mentales :

a) Au degré le plus bas, on trouve les conduites les plus simples qui n'exigent aucun effort d'attention consciente, comme la marche par exemple.

b) Un peu au-dessus de ce niveau, l'activité devient plus consciente, mais l'effort mental reste réduit, car la volonté ne dirige pas le processus de la pensée. On peut ranger dans cette catégorie un grand nombre d'actes conscients, mais accomplis sous l'empire de l'habitude, de l'imitation ou de la suggestion. C'est à ce stade que le milieu agit le plus facilement sur l'individu. Pour économiser son effort, il accepte toutes les sollicitations de l'extérieur et suit les schèmes tout faits qui lui sont présentés.

c) Si l'on s'élève encore dans la hiérarchie du comportement, la personnalité apparaît plus nettement, elle constitue une nette réaction contre le milieu. Elle tend désormais vers un but original. Mais l'effort mental est encore trop faible pour être soutenu. Il fléchit souvent, et l'on trouve, soit des « îlots d'automatisme », soit des actes semi-rationnels où se mêlent inextricablement automatisme et volonté.

d) Si l'énergie mentale s'accroît, la personnalité domine l'action et

10. Voir Piéron, *Psychologie expérimentale.*

parvient à dissocier les automatismes qui s'opposent à son activité : le comportement se rapproche de l'idéal rationnel.

Cependant, ici encore, il y a des degrés : l'acte volontaire pourra être plus ou moins coordonné avec l'ensemble de la conduite; avant d'agir, l'individu se livrera à un examen d'une étendue variable, et il tiendra compte de faits d'autant plus nombreux qu'il sera plus rationnel. On pourra apprécier le niveau de son comportement d'après l'importance et le nombre des facteurs qui auront été clairement appréciés avant l'action. *Plus la surface éclairée par la conscience est large, plus le sujet s'est élevé dans la hiérarchie des conduites.*

S'il désire acheter, par exemple, il confrontera les besoins qu'il veut satisfaire avec d'autres désirs, et, s'il est parfaitement rationnel, tout son plan de consommation sera présent à son esprit. *Dans ce cas, mais dans ce cas seulement, le mécanisme de sa conduite correspondra à peu près à celui décrit par les marginalistes.*

On voit donc que les aspects « rationnels » et « irrationnels » de la conduite correspondent bien à des réalités psychologiques, mais que ce sont des *cas limites*. Presque toute l'activité économique est située dans la zone intermédiaire. Il est possible d'étudier le comportement à l'intérieur de cette zone si, au lieu de créer deux états d'esprit opposés, inconciliables, on reconnaît, conformément à l'expérience actuelle, qu'il existe *divers degrés de rationalité* qui mènent, par des transitions insensibles, d'une extrémité à l'autre de l'échelle des conduites : il en est ainsi en physique lorsqu'on *mesure* la température sans se contenter d'indiquer qu'il fait froid ou chaud.

La synthèse entre les divers niveaux du comportement est faite par la notion *d'énergie mentale*. On ignore quelle est au juste la nature de cette énergie, mais tous les travaux de psychologie récents convergent implicitement ou explicitement vers elle [11], qu'il s'agisse de psycho-physiologie à la manière de Pavlov ou de Watson ou des tests d'aptitude de l'école américaine. Cette réalité conditionne, en dernière analyse, tout le mécanisme des échanges *et fait du niveau du comportement une variable essentielle de la vie économique.* On ne devrait pas pouvoir établir d'équation de l'équilibre économique ou d'analyse marginaliste sans préciser en même temps de quel niveau de conduite il s'agit.

L'économiste a donc besoin de connaître comment se répartit l'énergie mentale et à quelles occasions elle se déploie : ce sont deux problèmes différents, un individu peut avoir de grandes capacités mais ne pas vouloir les utiliser et les réserver pour telle ou telle activité qui l'intéresse. La première question est celle des aptitudes, la seconde est celle des goûts, ou, pour employer une expression de plus en plus usitée en psychologie, des attitudes.

Pour pouvoir comparer la valeur des individus dans le premier domaine, il fallait montrer qu'il existait un facteur commun des

11. Il ne nous est pas possible d'insister ici sur les discussions nombreuses qui se sont élevées à ce sujet.

aptitudes qui permettrait de les hiérarchiser. Spearman a prouvé que, si l'on mettait en corrélation les divers tests d'aptitudes relatifs à des individus, on arrivait à dégager mathématiquement une série de facteurs généraux qui mesuraient les diverses modalités (quantité, oscillations, mobilité) de l'énergie mentale. Mais pratiquement l'un d'eux, le facteur G, à cause de son importance, permet de constituer entre les sujets examinés un véritable classement de valeur. Il présente un avantage pratique plus considérable encore, c'est qu'il est décelé par les tests ordinaires de l'intelligence, tels qu'on les pratiquait depuis Binet. Spearman valorisait ainsi des travaux extrêmement nombreux auxquels il ajoutait les siens propres. On sait donc aujourd'hui comment les capacités générales se répartissent dans le corps social. Cette répartition obéit à deux grandes règles : 1° toutes les classes sociales, toutes les catégories de fonctions, présentent des individus situés à tous les degrés de la hiérarchie mentale; 2° la proportion de ces individus varie depuis les emplois inférieurs jusqu'aux postes de commandement de l'économie [12].

Ce n'est là, cependant, qu'un côté du problème : un individu intelligent peut être parfaitement irrationnel dans les affaires si ce genre d'activité ne l'intéresse pas. Un homme disposant de peu d'énergie mentale peut la diriger vers ce domaine et présenter, grâce à la tension de son effort, un niveau de comportement relativement élevé lorsqu'il traite une affaire. On constate ici que les attitudes individuelles vis-à-vis de l'économie sont d'autant plus tendues qu'elles sont mieux encadrées par l'institution économique. En dehors des dispositions héréditaires, c'est *l'organisation* qui soutient et dirige l'effort vers ce domaine. *La grande entreprise*, par l'ambiance qui règne dans l'atelier et dans le bureau, par l'émulation qu'elle suscite, les stimulants de tous genres qu'elle offre à l'activité individuelle, constitue un centre de tension économique de premier ordre. A mesure que l'on descend vers les moyennes et petites entreprises, l'encadrement cesse de produire son effet, et, finalement l'individu isolé, le consommateur apparaît beaucoup plus irrationnel que les catégories précédentes. *Cette échelle décroissante de tension se combine avec la hiérarchie des aptitudes pour expliquer le niveau du comportement dans la vie économique*. Nous allons voir, en étudiant le mécanisme de l'échange, que cette situation ne peut manquer de créer de grosses inégalités économiques.

*
* *

II. — L'application de ces données a l'échange.

Le fonctionnement de la vie économique repose, pour la plus grande part, sur l'échange, et les théoriciens des diverses écoles n'ont pas

12. Voir à ce sujet les enquêtes de Yerkes (1917-1919), de Duff et Thomson, de Kornhauser, de Pyle, etc. On trouve dans l'ouvrage de Sarokin, *Les théories sociologiques contemporaines*, trad. franç., 1938, et dans celui de Bonnardel, *L'adaptation de l'homme à son métier* (Paris, 1943), des discussions théoriques sur ces problèmes.

manqué de donner une analyse approfondie de ce phénomène. Le marginalisme, surtout sous sa forme récente, a fourni, dans ce domaine, une des plus belles constructions théoriques de la science économique. Il ne nous est pas possible ici d'entrer dans les détails de ces travaux [13], mais il suffira de rappeler trois des conditions psychologiques essentielles du mécanisme marginaliste de l'échange :

1° Le sujet doit *posséder un système de désir d'emploi antérieur* à l'échange;

2° *Il doit comparer* les satisfactions marginales que pourraient lui donner les biens auxquels il renonce avec celles que lui procurent les biens qu'il veut obtenir;

3° *Il doit agir* conformément au résultat de cette comparaison, de façon à obtenir le maximum d'utilité possible.

Sans la réunion de ces trois conditions, on ne peut parler de marginalisme : pour qu'une dose d'un bien déterminé puisse être dite « marginale », il faut, de toute évidence, qu'elle ait été préalablement appréciée dans son utilité par rapport aux autres doses du même bien. Il en est de même de l'échange marginal, au-delà duquel on aura plus intérêt à poursuivre et qui doit être clairement situé en regard des autres échanges. Enfin, la troisième condition indique simplement que tout calcul économique est vide de sens s'il ne se traduit pas en actes.

Les études relatives au niveau du comportement montrent que beaucoup d'individus ne savent pas accomplir ces diverses opérations ou ne s'en donnent pas la peine. Pour se représenter nos divers besoins, pour les hiérarchiser, pour agir en conséquence dans l'échange, il faut une certaine tension mentale : assez fréquemment même, l'agent économique ne possède pas un système de désirs d'emploi assez stable pour qu'on puisse le qualifier *d'antérieur* à l'échange : c'est pendant l'échange, sous des influences extérieures, qu'il se décide. Bergson a montré d'ailleurs que, bien souvent, la délibération intervenait pour justifier, en quelque sorte, l'acte déjà accompli [14]. Le plus fréquemment, l'échange est une résultante où entrent deux composantes, d'influence variable, la raison d'une part, l'impulsion de l'autre. Préciser le mécanisme de cette dernière, c'est faire la théorie de l'échange irrationnel. Les lois de l'échange irrationnel s'appliquent rarement seules, *mais elles permettent de comprendre les « décalages » que l'on observe dans la réalité par rapport aux lois de l'échange rationnel.*

La conduite du consommateur suggestible, qui cède facilement à une publicité tapageuse; celle du boursier trop nerveux, qui s'affole au milieu de la panique; celle de l'acheteur pressé et distrait, montrent que ces décalages peuvent être parfois considérables.

13. M. François-Perroux a d'ailleurs présenté au public français les œuvres les plus récentes des marginalistes dans divers travaux, notamment : *La valeur*, Paris, 1943; *Le néo-marginalisme*, Paris, 1945.

14. D'après Bergson, cette délibération n'est reportée avant l'action que par une illusion de l'intelligence. Voir à ce sujet *Bergson*, par Jankelevitch, Paris, 1931.

Est-il possible de déterminer comment se comporterait un coéchangiste purement irrationnel ? Nous savons déjà que son niveau de comportement serait très bas, qu'il vivrait dans l'immédiat en attachant une importance exclusive à la présence. Comment se déterminerait donc son choix ? Pavlov a démontré que tout objet susceptible d'amener un plaisir ou une douleur agit sur notre système nerveux dès qu'il est perçu par un de nos sens; il suffit que l'apparition de cet objet coïncide effectivement un certain nombre de fois avec une sensation agréable ou désagréable pour qu'une nouvelle présentation détermine une réaction relevant de l'automatisme mental : c'est ce qu'on nomme un réflexe conditionnel.

Mais l'homme baigne dans un milieu matériel et social qui lui présente des excitations incessantes; un tri s'opérera donc, seuls les sentiments extérieurs qui présentent certaines qualités agiront assez sur les agents économiques pour déterminer l'échange. Parmi ces qualités, il faut surtout retenir *la répétition*, *l'intensité* et *la simplicité* du stimulant. Le rôle de la répétition se comprend de lui-même puisqu'il constitue la condition même de la formation du réflexe : la publicité a largement utilisé cette observation, de façon empirique, sans connaître les travaux de Pavlov.

L'intensité du stimulant peut s'entendre de façon matérielle : ce sera, par exemple, la grandeur d'une affiche publicitaire, l'éclairage violent d'un étalage, la proximité de l'objet convoité, mais elle peut résulter aussi d'un conseil d'achat donné d'une voix énergique et impérative, d'un slogan formulé de façon suggestive.

La simplicité de l'excitation extérieure conditionne également son efficacité : un stimulant complexe comprend, en réalité, plusieurs excitations distinctes qui se nuisent les unes aux autres. Ici encore, la publicité moderne a tenu compte de cette nécessité en schématisant de plus en plus ses dessins [15].

En somme, on voit que *l'utilité dans l'échange irrationnel n'aura rien d'un calcul*, elle résultera à la fois de l'existence d'un désir et des conditions dans lesquelles se présente l'objet propre à le satisfaire. Il n'y aura donc, dans ce cas, ni plan conscient ni courbe d'offre et de demande. L'objet désiré ne sera pas divisé par la pensée en doses successives : il sera échangé globalement, sommairement, contre un autre bien si son utilité totale dépasse celle de ce second bien. Les « totalités » ainsi échangeables ne seront pas déterminées d'ailleurs par la réflexion mais uniquement par les conditions de présentation des biens, par le « découpage » qu'imposent les circonstances extérieures. Le comportement des jeunes enfants et leur « syncrétisme », analysé par Wallon, donne à penser ce que peuvent être de tels échanges.

A mesure que l'on s'élève dans le niveau du comportement, le

15. La publicité a confirmé par ses résultats les données de la psychologie expérimentale. Voir, sur ce sujet, L. Baudin, *La psychologie de la vente au détail*, *Revue économique internationale*, août 1931; R. Mauduit, *La réclame*. Paris, 1933.

plan réapparaît, vague d'abord, plus précis ensuite. Avec le plan, des courbes d'offre et de demande se dessinent, mais elles ne sont pas linéaires, ce sont des *bandes* d'offre et de demande, très larges au voisinage du pôle irrationnel de la conduite : le sujet sait, par exemple, qu'il veut du sucre, mais il en détermine la quantité de façon approximative (de 2 à 4 kilos). Son prix n'est pas fixé nettement (entre 25 et 35 francs) : il ne sait pas s'il doit traiter ou s'abstenir. Pratiquement, seules les circonstances décident.

Si le niveau mental s'élève, les bandes d'offre et de demande tendent à se rétrécir, la différence entre l'utilité attribuée aux diverses doses s'accentue et l'on se rapproche du schéma marginaliste.

On voit facilement quelles conséquences on peut tirer de ces observations dans tous les cas où les coéchangistes ne font pas preuve d'une tension mentale équivalente. Si les dispositions de l'un, plus rationnel, sont marquées par une courbe et celles de l'autre par une zone, il est évident que l'agent le plus conscient de ses volontés saura amener le prix au point de la ligne d'intersection, entre l'offre et la demande, qui lui est le plus favorable. Le schéma classique de la formation de prix est donc nettement modifié ici encore.

L'utilité de ces rectifications est d'ailleurs confirmée par une étude plus attentive de la réalité, comme nous allons le constater par l'application des nouvelles idées en matière de production et de répartition.

*
* *

III. — La psychologie en face de la production et de la répartition.

On sait que les classiques se faisaient une conception très mécaniste de l'évaluation de la production et de la répartition. Nous allons voir successivement que ces deux domaines de psychologie moderne posent d'abord le problème sous un tout autre jour.

A. *En ce qui concerne d'abord la théorie de la production*, il convient de rappeler que, pour les classiques, le point de départ de l'augmentation des forces productives était l'épargne, les nouveaux capitaux ainsi créés se répartissant entre les diverses branches d'activité suivant les profits qu'il était possible d'attendre; une fois l'augmentation de production réalisée, elle trouvait des débouchés, après un temps d'adaptation plus ou moins long, car l'offre crée sa propre demande, et, en définitive, suivant la formule de J.-B. Say : « Les produits s'échangent contre les produits. » Le chômage ne pouvait être, dans ces conditions, que dû à des retards d'adaptation ou au refus des ouvriers de travailler au salaire d'équilibre. Le « plein emploi » était donc l'état normal.

Mais on constatait, depuis longtemps, que la réalité était bien différente : au lieu de cet équilibre constant des facteurs de production, on voyait intervenir, dans les pays les plus avancés, un chômage permanent de plus en plus important. L'inadaptation de l'offre à la demande de travail semblait être devenue la règle. Pourquoi l'Angle-

terre, par exemple, comptait-elle plus d'un million de chômeurs permanents ? Pourquoi également semblait-il impossible d'utiliser entièrement les biens de production existants, même en période de prospérité intense comme en 1929 ?

La théorie de la production devait être renouvelée. Là encore, c'est en étudiant mieux le comportement humain et en renonçant aux théories « mécanistes » des classiques et de leurs successeurs que l'on pouvait réaliser un progrès. Il est nécessaire de formuler à ce sujet trois observations.

1° *La manière dont la psychologie moderne aborde le problème permet d'entrevoir déjà dans quelle direction il faut chercher la solution :* pour les classiques, c'est de l'épargnant que part l'incitation au progrès, ce sont les sommes économisées chaque année qui provoquent des progrès pendant les années suivantes en augmentant les biens de production. Mais, immédiatement, si l'on étudie systématiquement le comportement humain, le fait apparaît paradoxal. Pourquoi seraient-ce les éléments les moins dynamiques de la société qui décideraient de son avancement ? Alors qu'il existe, dans chaque pays, des hommes d'action, d'aptitudes très élevées, pleins d'ardeur pour promouvoir le progrès, pourquoi les obliger à suivre, en fait, le mouvement, souvent automatique, de l'épargne ? N'est-il pas plus conforme à l'expérience psychologique de renverser le processus ? De faire partir de la volonté d'investir, de l'espoir de gains nouveaux, le progrès économique ?

2° D'autre part, si l' « énergie mentale » du producteur doit être prédominante, *faut-il faire abstraction du comportement du consommateur en supposant qu'il absorbera toujours tout ce que lui offrent les industriels ?* N'y a-t-il pas une inertie du consommateur qui ferme les débouchés ? Le besoin de consommer résulte, en effet, comme le besoin de produire, du développement des aptitudes physiques et mentales; plus l'être est robuste, plus il est capable, plus il est éduqué, plus il est apte à consommer. Le peuple qui économise seulement n'est pas le plus progressif : certaines sociétés indigènes, très « statiques » accumulent d'énormes quantités de métaux précieux. Cette « épargne » est plus contraire au progrès que favorable au développement économique. On l'a bien vu pendant longtemps dans les Indes.

Les tests de la psychologie expérimentale montrent non seulement une corrélation frappante entre le niveau du progrès industriel et le niveau des aptitudes de chaque peuple [16], mais encore une certaine opposition entre l'activité économique et le goût très poussé de l'épargne. Les Etats-Unis, l'Angleterre, l'Allemagne, qui sont très progressifs, ne présentent pas un penchant pour l'épargne très développé. En France, il semble que l'antinomie entre épargne et dynamisme économique soit locale, certaines régions seraient plus portées à l'épargne, d'autres plus tendues vers le progrès industriel.

16. Voir à ce sujet notre ouvrage *Le facteur humain dans l'évolution économique*, Paris, 1942.

C'est donc, contrairement à ce qu'on semblait croire, le goût de l'action et la volonté de consommation qui sont liés, et il aurait été paradoxal que le progrès économique dépende de l'abstention des consommateurs. Certes, l'épargne bénéficiera de l'accroissement de la production, l'individu enrichi épargnera plus abondamment, mais, *à égalité de niveau de vie*, le consommateur des pays dynamiques est moins porté à s'abstenir.

3° Mais ce renversement du processus de la production ne peut suffire, il faut, en outre, *assouplir tout le mécanisme en montrant le rôle qu'y joue l'irrationnel à côté des volontés conscientes et des plans réfléchis*. Un praticien des affaires ou un bon connaisseur du fonctionnement pratique des grands marchés financiers et monétaires pouvait seul le faire.

Nous pensons que l'œuvre de Keynes a réalisé un important progrès dans les trois directions que nous venons d'indiquer. En contact avec l'activité économique, l'auteur de la *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* ne pouvait manquer de sentir la nécessité d'introduire dans ses explications l'homme réel avec ses aptitudes et ses goûts. *Car c'est bien en définitive cela qui constitue la réaction de Keynes contre l'économie classique, et il est particulièrement significatif de voir converger les conceptions économiques tirées de la psychologie et celles de l'observation la plus lucide de la vie pratique.*

On sait comment se déroule le mécanisme économique suivant Keynes : le prix d'investissement dépend d'une comparaison entre le rendement futur du capital d'après les prévisions et le taux d'intérêt actuel. L'importance des investissements détermine le montant des revenus et agit ainsi sur la consommation qui répondra plus ou moins bien à l'effort de production suivant les dispositions psychologiques des consommateurs. La réaction de la consommation agira à son tour sur le niveau de l'emploi.

Pour expliquer ce processus, Keynes a recours à une série de concepts, dont plusieurs sont de nature psychologique et qu'il désigne comme des variables indépendantes, *ce qui revient à en faire, pour une large part, les éléments moteurs du système*. Ceux qu'il appelle l' « incitation à investir » et la « propension à consommer » nous paraissent tout particulièrement de nature à confirmer de l'extérieur les données de la psychologie.

a) *L'incitation à investir* lui donne l'occasion de souligner le rôle important des éléments dynamiques de l'économie. L'importance de cette tendance résulte des prévisions de ceux qui veulent risquer leur argent dans les affaires et Keynes insiste bien sur le fait que leurs décisions ne sont nullement automatiques. (Bien que, sous l'influence classique, il tende à donner au taux d'intérêt actuel un rôle probablement plus grand que celui qui lui revient réellement [17]

17. Ce rôle de l'intérêt, que l'on pourrait considérer comme un reste d'esprit mécaniste dans la théorie de Keynes, est d'ailleurs un des points les plus controversés à l'heure actuelle, ainsi que le remarque J.-R. Hicks. Voir son article dans la *Revue d'économie politique* de janvier-février 1945, *La théorie de Keynes après neuf ans.*

dans les mobiles qui vont les pousser à agir.) Sous quelles influences ces prévisions sont-elles établies ? Qu'est-ce qui va, en définitive, déclencher tout le mécanisme des investissements ? Keynes montre que c'est, en définitive, *l'énergie mentale*, se traduisant en goût de l'action, qui constitue ce stimulant : « Notre besoin inné d'activité constitue le véritable moteur des affaires, notre intelligence choisissant de son mieux entre les solutions possibles, calculant chaque fois qu'elle le peut, mais se trouvant souvent désarmée devant le caprice, le sentiment ou la chance. » 18.

La place même de l'incitation à investir dans le processus de la production et le caractère psychologique qu'il lui donne montrent déjà que le schéma classique est implicitement renversé dans la théorie de Keynes : ce n'est plus l'automatisme de l'épargne qui mène le progrès, c'est l'énergie humaine.

Il montre, en effet, qu'une fois les investissements accrus, la production augmente et les revenus s'élèvent à leur tour. Ce n'est pas le développement de la richesse qui crée les investissements, ce sont les investissements, appuyés sur l'esprit d'entreprise, qui créent la richesse. C'est de son fond même que l'homme crée ses nouvelles ressources. Mais, à cet optimisme de quelques-uns, il faut que le public réponde, et c'est ici qu'intervient la propension à consommer.

b) La *propension à consommer*, c'est la relation psychologique entre un revenu global et la dépense de consommation à laquelle il donne naissance. Keynes montre comment cette tendance (qui résulte à la fois de l'importance du revenu créé par les investissements et des caractéristiques psychologiques de la société considérée) va créer des débouchés pour les nouvelles fabrications lorsqu'elle est suffisamment forte. Il montre par quel mécanisme l'intensité relative de la consommation va aboutir à ce résultat grâce au multiplicateur d'investissement (K). On sait que K est le coefficient par lequel on doit multiplier le nouvel investissement dans une société donnée pour connaître l'accroissement du revenu que cet investissement provoquera. Or, il existe deux catégories de sociétés : α. *celles où l'on consomme une très forte proportion du revenu* (où la propension marginale à consommer du revenu est voisine de I); dans celles-ci, un accroissement relativement faible de l'investissement suffira à déterminer l'occupation de toutes les forces du travail, c'est-à-dire de plein emploi; β. *celles où l'on consomme une proportion relativement faible du revenu*, et, dans ces dernières, il faudra un fort investissement pour atteindre le plein emploi.

Dans le premier cas, en effet, l'accroissement de la consommation correspondra mieux à la production que dans le second, le premier type de société est plus souple et répondra mieux aux efforts pour supprimer le chômage. Il suffira de mobiliser une somme moindre pour rétablir la santé économique. Keynes admet nettement que cette situation est préférable à celle des pays où K est faible : il proclame

18. Voir *Théorie générale*, trad. franç., p. 178.

que la politique de l'Etat doit favoriser la propension à consommer et l'incitation à investir aux dépens de l'abstinence des capitalistes. Il réhabilite Mandeville qui, dans sa *Fable des Abeilles*, insistait sur les bienfaits de la consommation et montrait comment l'économie excessive aboutissait à la ruine de tous les corps de métiers.

Mais l'auteur de la *Théorie générale* ne s'en tient pas là dans sa confirmation des thèses, auxquelles mène la psychologie moderne : le mécanisme qu'il invoque fait largement leur place aux facteurs irrationnels, et il retrouve, par l'observation de la pratique, comment ces facteurs agissent dans la vie économique : l'agent irrationnel, avons-nous indiqué, possède une vision très limitée dans le temps, il ne connaît que l'immédiat. Keynes montre effectivement comment, bien souvent, *les individus susceptibles d'acquérir des actions dans une affaire ne se préoccupent que des informations relatives au proche avenir.* L'actualité joue un rôle prédominant dans leur comportement. « Les fluctuations au jour le jour des projets réalisés dans les investissements existants, écrit-il, bien qu'elles soient manifestement éphémères et dépourvues de signification, tendent à exercer sur le marché une influence tout à fait exagérée et même absurde. On rapporte, par exemple, qu'en Amérique, les actions des sociétés qui fabriquent de la glace à rafraîchir se vendent en été, lors de l'augmentation saisonnière des bénéfices, à des taux plus élevés qu'en hiver lorsque personne n'a besoin de glace. De même, le retour d'une fête légale est de nature à accroître de plusieurs millions de livres l'évaluation boursière du réseau ferré britannique. » [19].

Il constate aussi les brusques variations en sens contraire des cotes sur les marchés boursiers où dominent les facteurs irrationnels. Les effets des « stimuli » et leur processus caractéristique lui apparaissent par la pratique, au moins partiellement. Il écrit ces lignes bien typiques : « Une évaluation conventionnelle, fruit de la psychologie collective, d'un grand nombre d'individus ignorants est exposée à subir des variations violentes à la suite des revirements soudains que suscitent dans l'opinion certains facteurs dont l'influence sur le rendement escompté est, en réalité, assez petite. Les jugements manquent, en effet, des raisons qui leur permettraient de tenir. » [20].

Aussi, la théorie de Keynes est-elle éminemment réaliste; s'il reste attaché à certains concepts traditionnels de la pensée anglo-saxonne, l'importance du facteur monétaire et du taux de l'intérêt par exemple, cela ne le gêne que peu pour bâtir une théorie *où l'agent économique est simplement semi-rationnel, comme dans la réalité.*

Cependant, si nous avons rappelé les données essentielles de cette théorie générale [21] à propos de la seule production, c'est que, dans le domaine de la répartition, l'*inégalité psychologique des groupes* en présence (et non plus cette fois l'*inégalité des individus* que Keynes

19. Voir *Théorie générale*, p. 169.
20. Voir *Théorie générale*, p. 169.
21. Qui vise à la fois la production et la répartition, comme son nom l'indique.

a surtout étudiée) permet d'apporter une contribution intéressante à la science

B. *Le phénomène essentiel dont il nous faut partir en matière de répartition est la distribution inégale des énergies mentales entre les divers secteurs de l'économie.* La répartition des aptitudes, comme celle des goûts, a pour conséquence, comme nous l'avons vu, une inégalité marquée entre *les dirigeants des grandes entreprises* d'une part, soutenus de plus par les cadres de leurs institutions, et, d'autre part, les *consommateurs* et les *salariés. L'infériorité du consommateur dans la transaction permet d'expliquer, pour une très large part, le phénomène du profit;* celle du salarié contribue d'ailleurs finalement au même résultat en accroissant les avantages que l'industrie retire de son activité.

1° Dans les rapports entre vendeurs et acheteurs, tout d'abord il convient de remarquer que la répartition des inégalités psychologiques n'est pas quelconque. Dans la série des entreprises que doit parcourir la marchandise pour parvenir entre les mains du consommateur, les affaires les plus vastes et les plus concentrées se trouvent souvent au début du processus. Elles sont susceptibles ainsi de prélever, grâce à leur force contractuelle, un certain pourcentage sur des industries de produits finis plus dispersées et moins fortement organisées, donc moins strictement rationnelles.

A chaque stade le prix s'élève un peu plus que ne le voudrait l'application stricte, à égalité psychologique, des lois de l'offre et de la demande et un profit complémentaire est touché par les entreprises. Si l'on passe de l'industrie au commerce, les intermédiaires les plus importants, les commerçants en gros, se trouvent à l'origine de la filière; les entreprises qui suivent sont de moins en moins importantes, jusqu'au consommateur privé qui est généralement inorganisé et qui clôt la série.

Le caractère irrationnel du consommateur moyen n'a pas besoin d'être souligné; il a été bien souvent décrit et apprécié. C'est finalement l'acheteur final qui supporte le poids de l'inégalité psychologique et c'est à ses dépens que le profit se constitue par le mécanisme de l'opposition des courbes d'offre aux bandes de demande qui est très fréquemment le cas habituel. Certes, il arrive que le fournisseur de matière première, par exemple un agriculteur pour la betterave, le houblon, se trouve en face d'un client qui présente sur lui une grande supériorité psychologique. La grande raffinerie, la brasserie, ne discutent pas sur le pied d'égalité avec le cultivateur qui leur fournit ses produits. Ce dernier sera fréquemment exploité, *et cette exploitation, au lieu de favoriser la production, comme dans le cas où c'est le client qui est faible, lui nuira.* Ce genre de marché, s'il n'est pas réglementé, sera profondément troublé : l'association des producteurs, l'intervention de l'Etat, seront souvent les seuls moyens de rétablir l'équilibre.

D'une façon générale, le développement de la concentration industrielle a posé beaucoup de problèmes de ce genre et a fortement contribué aux nécessités de l'organisation moderne.

2° Mais l'inégalité psychologique du fournisseur et du client n'est qu'un des aspects du problème, celle du patron et de l'ouvrier est au moins aussi importante. Longtemps, le premier, appuyé par toute la force de son organisation, a joué un rôle prépondérant dans la discussion du contrat de travail : l'ouvrier offrait du travail mais n'avait pas, dans ses prétentions, la même précision que celui qui l'embauchait; il était faible et suggestible. Là encore, l'organisation syndicaliste et l'intervention de l'Etat ont été nécessaires pour rétablir l'équilibre psychologique entre les deux parties. Désormais, le salarié oppose organisation à organisation et l'offre comme la demande de travail sont également rationnelles.

Ainsi, toutes les inégalités naturelles qui se trouvaient à la source du profit tendent-elles à s'atténuer, et c'est là une des causes profondes de la disparition du monde économique libéral.

3° Il y en a une autre, qui tient également au domaine de la répartition, *c'est le mode de fixation du taux de l'intérêt*. Lorsque le taux de l'intérêt se fixait d'après les conditions du marché, il était généralement sous-évalué par rapport à la productivité marginale du capital. En effet, les forces en présence ici n'étaient pas égales : d'une façon générale, les emprunteurs s'appuyaient sur une organisation qui augmentait considérablement leur puissance et ne cherchaient qu'à obtenir de l'argent aux plus bas prix : les banques, les industriels, étaient d'accord sur ce point. En face d'eux, le prêteur, qui était généralement le petit épargnant, sans puissance, sans renseignement, sans habileté, ne pouvait que subir les conditions de ses puissants partenaires.

Or, cette sous-estimation du taux de l'intérêt favorisait le dynamisme de l'économie et tendait à accroître les investissements. Keynes l'a souligné d'ailleurs dans sa *Théorie générale* en accordant à ce facteur une part prépondérante dans le développement de l'économie.

Si l'économie libérale du XIXe siècle s'est développée si rapidement sans chômage trop massif et trop durable, on peut penser qu'elle l'a dû, en partie, à ce taux *relativement* bas auquel les éléments les plus progressifs obtenaient des capitaux [22]. Mais à partir de la première guerre mondiale surtout la situation s'est modifiée, l'Etat a pris progressivement la prépondérance comme emprunteur, et le taux s'est élevé, car les autorités publiques ne recherchaient pas le profit et fixaient le taux suivant les besoins, souvent urgents, de leur politique financière. C'est à ce moment que le chômage structural s'est développé, ce qui confirme la théorie de Keynes.

A l'heure actuelle, les gouvernements commencent à attribuer à cette théorie l'importance qu'elle mérite : c'est par l'organisation et notamment par la nationalisation du crédit que l'on pense remédier

22. Comme on le sait, ce n'est pas le *niveau absolu* du taux qui exerce un effet dans ce cas, mais son niveau relatif par rapport à la productivité marginale du capital. Voir notre article *Le taux naturel de l'intérêt et son utilisation*, *Revue de science et de législation financières*, 1937.

aux conséquences du déséquilibre du marché de l'argent. Mais, ici encore, le remède vaudra ce que vaudront les réactions psychologiques du public.

Ainsi, de quelque côté que l'on aborde le problème économique, théorique ou pratique, la nécessité d'une connaissance psychologique réaliste apparaît en pleine lumière. Nous ne parlons pas de la psychologie courante que chacun croit connaître, mais de la psychologie scientifique qui en est parfois bien différente. Il nous semble qu'il y aurait un avantage indéniable à l'heure actuelle, pour les théoriciens comme pour les praticiens de l'économie, de se mettre à l'étude de cette psychologie, la moisson qu'ils en retireraient serait d'une valeur inappréciable et récompenserait largement leur effort.

P.-L. Reynaud.

NOTES ET MEMORANDA

LE DERNIER LIVRE DE ROBERT WOLFF [1].

Ce livre — *Economie et finances de la France* — résume les réflexions de toute une vie. Il a, comme beaucoup de livres qui paraissent aujourd'hui, la valeur d'un testament. Robert Wolf est mort à New-York en 1944. Obligé de s'expatrier comme tant de ses coreligionnaires, il s'était réfugié en Amérique au début de la guerre. Sa première pensée fut de consacrer ses loisirs à résumer l'expérience financière française des vingt-cinq dernières années. Etroitement mêlé à la vie économique du pays, placé dans une situation où il pouvait l'observer des points de vue les plus divers (industriel, financier, monétaire), habitué à analyser avec rigueur le jeu des mécanismes économiques, personne mieux que lui ne pouvait résumer ce passé récent pour en faire la critique et en tirer des conclusions d'avenir. Ce qui manque le plus aux générations d'aujourd'hui, — j'entends celles des hommes de quarante à cinquante ans, — c'est d'avoir acquis une connaissance précise des événements financiers et économiques qui ont suivi la première guerre mondiale. Ces événements leur ont presque toujours été présentés sous un faux jour. A l'époque des tournants décisifs — 1926 ou 1930 — la plupart de ces hommes étaient trop jeunes pour pouvoir les interpréter par eux-mêmes. Presque tous les journaux et beaucoup de discours d'hommes publics prenaient soin de ne leur en donner qu'une image truquée et mensongère. Qui, du reste, parmi les hommes de cette génération, aurait pu suivre simultanément l'évolution monétaire et financière des marchés de New-York, de Berlin, de Londres et de Paris, qui tous réagissaient les uns sur les autres ? Il y eût fallu une information dépassant de beaucoup celle que leurs études ou leur expérience avaient pu leur faire acquérir. Or, cette information si rare, Robert Wolf l'avait acquise par un travail professionnel, le mettant en contact avec tous ces grands marchés. Il y joignait une pénétration qui lui faisait écarter les incidents secondaires (ceux justement que l'actualité journalistique aime le mieux à souligner), pour ne voir que l'essentiel. Grâce à cette situation unique jointe à la large culture scientifique d'un ingénieur des Ponts et Chaussées, il est un des rares observateurs de cette période troublée dont les conclusions méritent d'être écoutées.

Le problème essentiel qu'il se pose au lendemain de la défaite est de savoir pourquoi l'industrie et l'économie française entre 1920

1. Robert Wolf, *Economie et finances de la France, Passé et Avenir*, New-York. 1943. Brentano's édit.

et 1937 ont pratiquement marqué le pas et sont restées en arrière des progrès accomplis ailleurs. Il refuse de mettre en cause la qualité des chefs et la bonne volonté des ouvriers. Tout au plus voudrait-il que l'élite industrielle se renouvelât plus aisément, que l'accès des grandes directions industrielles fût facilité aux travailleurs sortis du rang, qui, n'ayant pu préparer dans leur jeunesse les concours des grandes écoles, auraient fait preuve en pratique de qualités éminentes. Il souhaite une circulation plus rapide des élites, cette circulation qui fait la force des grands pays industriels. En revanche, il estime que l'industrie française a été privée par une fausse politique financière des stimulants qui seuls auraient pu, pendant ces années difficiles, donner aux chefs de l'industrie le désir de renouveler leur outillage et leurs méthodes.

Ce sont donc surtout des erreurs monétaires et fiscales dont Robert Wolf nous entretient. Ce serait déjà pour le lecteur un suffisant attrait que de pouvoir apprendre dans ce livre l'histoire véridique de notre récente politique monétaire et financière écrite par un homme étroitement mêlé aux événements. Il n'existe à l'heure actuelle aucun autre ouvrage où cette histoire ait été racontée avec autant d'exactitude et d'intelligence. Elle se divise en deux parties : celle qui précède la stabilisation du franc en 1926 par le Gouvernement Poincaré, et celle qui suit la crise de 1930 jusqu'à la guerre.

Sur l'histoire de la décade de 1920 à 1930 marquée à son début par l'accumulation des déficits budgétaires, accompagnée de la baisse continue du franc, puis à partir de 1926 par la stabilisation de fait de la monnaie, par le retour à l'équilibre budgétaire et par une rare prospérité industrielle, on peut dire que jusqu'ici, et à part le petit volume si intéressant de M. Raymond Philippe, rien n'a été écrit qui corresponde complètement à la vérité des faits. Pour la première fois, dans le livre de Robert Wolf, un exposé exact des événements de cette période est offert au public. La pensée de l'auteur est extrêmement simple : la guerre ayant modifié l'équilibre antérieurement établi entre les prix intérieurs et extérieurs, la circulation monétaire, la balance des comptes et les charges fiscales, il fallait trouver un nouvel équilibre entre ces différents éléments. Ce nouvel équilibre ne pouvait résulter que d'une fixation nouvelle de la valeur en or du franc, valeur telle que les charges de la dette, le niveau des prix et des salaires et la balance du commerce extérieur puissent s'ajuster sans difficultés. C'est le refus de la Banque de France et des gouvernements conseillés par elle de consentir à ce nouvel équilibre en intervenant sur le marché des changes qui est à l'origine des difficultés éprouvées par l'économie française après la guerre. « Cette attitude, dit-il, était parfaitement fondée aussi longtemps que le Gouvernement ne faisait aucun effort pour mettre en ordre les finances publiques, aussi longtemps que de larges déficits créaient d'une manière continue de nouveaux francs susceptibles d'être offerts sur le marché des changes; mais à partir du jour où, en janvier 1924, le Gouvernement montra sa ferme volonté de procéder à des réformes

financières et d'équilibrer le budget par un ensemble de lois fiscales bien conçues, cela devenait le devoir de la Banque de France de stabiliser le franc français. » (P. 155.)

« L'importance du déficit budgétaire comme cause de la situation monétaire, dit-il encore, a échappé aux hommes d'Etat français de cette époque... La nécessité de l'équilibre budgétaire n'était pour la plupart des ministres qu'une formule vide de sens... Ils n'avaient aucune notion des effets désastreux du déficit et de la distribution de pouvoir d'achat artificiel et de revenus fictifs qu'il entraîne généralement, sur la balance internationale des paiements. » (P. 117 et 118.)

C'est à cette occasion que Robert Wolf a formulé sa théorie du circuit qu'il résume dans les cinq propositions suivantes :

« 1° Tout déficit budgétaire, — qu'il soit annuel, mensuel ou quotidien, — est reflété instantanément dans une augmentation correspondante de la dette flottante. Rien n'est plus amusant que d'entendre les ministres des Finances se vanter des souscriptions de bons du Trésor ou d'un accroissement des dépôts dans les caisses d'épargne. Ce n'est pas, comme ils le croient, une preuve de « confiance », mais simplement la conséquence automatique et le témoignage de déficits accumulés; en se vantant, ils ne faisaient que manifester leur ignorance.

» 2° Tout excédent budgétaire est reflété instantanément dans une réduction correspondante de la dette flottante.

» 3° Par le flot continu de souscriptions aux bons du Trésor, l'Etat à tout moment dispose du montant maximum de monnaie qui existe dans le pays, à l'exception des billets de banque thésaurisés dont le montant est plus ou moins important, mais ne varie pas rapidement.

» 4° Toutes les émissions de nouveaux emprunts ne sont au fond qu'une consolidation, c'est-à-dire une transformation de la dette flottante préexistante en obligations à moyen ou long terme. Quel que soit l'attrait d'un nouvel emprunt, il est impossible mécaniquement d'extraire du public de l' « argent frais », sauf de faibles montants de billets thésaurisés.

» 5° Aucune émission d'emprunt ne change d'un centime (toujours sous réserve des faibles montants de billets précédemment thésaurisés) le solde du compte de l'Etat auprès de l'Institut d'émission. S'il y avait une avance consentie à l'Etat, pas un centime ne peut être remboursé. » (P. 121 et 122.)

De cette théorie, Robert Wolf tire deux conséquences : la première, c'est que, avec un stock constamment escomptable de bons du Trésor, le public ou les banques, s'ils ont besoin d'argent liquide, n'ont qu'à laisser venir leurs bons du Trésor à échéance au lieu de les renouveler. Ce réservoir de monnaie étant constamment à leur disposition, l'action du taux d'escompte de la Banque de France devient inopérante. Les bons du Trésor constituent une inflation latente, qui ne demande qu'à se transformer en monnaie. A chaque fois que le public réclame la conversion en monnaie de ses bons du Trésor, le compte « avances à l'Etat » de la Banque de France s'accroît. Robert

Wolff tourne en ridicule les ministres des Finances, qui voient dans l'augmentation ou la diminution du compte « avances à l'Etat » le critérium d'une bonne ou d'une mauvaise gestion fin
montre, en effet, que le ralentissement des affaires, en rai
les banques une circulation devenue inutile et en augm
les souscriptions de bons du Trésor, suffit à réduire du
le poste « avances à l'Etat », et inversement. Ces dimini
augmentations sont donc la conséquence des *besoins* (
décroissants de la circulation et nullement les effets d'u
d'une mauvaise gestion financière. Ce qu'il faut dire,
bonne gestion financière et la suppression du déficit, en
l'émission des bons du Trésor, en stabilisant leur n
moment donné, rend confiance au public intérieur et exté
les demandes de conversion de bons.

Voici une deuxième conséquence que Robert Wo
théorie, et où j'éprouve plus de difficulté à le suivre
la notion courante d'après laquelle le déficit, en obligeant le G
nement à recourir à la Banque, fait directement hausser les prix inté
rieurs est erronée. Ce mécanisme, dit-il, répondait aux conditions qui existaient en France au moment des assignats ou dans les pays de l'Amérique du Sud, mais ne correspond plus à la réalité dans les conditions actuelles. C'est exclusivement, d'après lui, à travers la balance des comptes et le cours des changes que le déficit, aujourd'hui, peut agir sur les prix. La nouvelle monnaie mise en circulation, accroissant les demandes de produits ou de capitaux étrangers, fait *d'abord* monter le cours des changes étrangers. D'où hausse des prix des produits importés entraînant celle des prix intérieurs sous l'action des changes. Les besoins nouveaux de circulation se traduisent alors par la conversion des bons du Trésor en monnaie. A notre avis, il y a là une vue par trop exclusive de la situation. Les faits démontrent que dans les conditions d'aujourd'hui comme dans celles d'autrefois le recours par l'Etat à la planche à billets exerce sur les prix une action immédiate. Nous venons de nous en apercevoir une fois de plus pendant la dernière guerre. La France, coupée de tout commerce étranger et soustraite à toute variation du cours des changes, a vu, sous l'action de l'émission des billets, les prix intérieurs s'élever avec une rapidité qu'il est inutile de souligner.

Ces réserves faites, il reste que la théorie du circuit de Robert Wolff a été extrêmement utile en montrant les effets inévitables du déficit budgétaire sur l'accroissement de la dette flottante et sur la confiance extérieure et intérieure dans la monnaie.

Non moins intéressant que son exposé des événements de 1920 à 1928 est celui qu'il consacre aux événements monétaires postérieurs à 1930. A l'heure actuelle encore, ces événements sont souvent mal compris. Pendant cette période, la plus grande responsabilité des événements monétaires retombe sur la politique du Gouvernement anglais, qui, après avoir déprécié sa monnaie, renonça à la stabiliser. De là une pression exercée sur l'ensemble des prix mondiaux par la

baisse de la livre sterling, pression qui s'est poursuivie pendant plusieurs années. Or, la dévaluation de la livre équivalait à une hausse de la valeur du franc. Il était absurde de refuser d'ajuster le franc à cette nouvelle valeur. Citons encore le texte même de Robert Wolf :

« Si, dit-il justement, avant la guerre de 1914 un président du Conseil français avait proposé le « forcissement » de la valeur du franc français au moyen de l'accroissement du poids d'or constituant sa définition légale, de manière que la parité fût de 15 francs par livre au lieu de 25 fr. 22, ce président du Conseil aurait été tenu pour fou et aurait été renversé instantanément par un vote du Parlement; pourtant, de 1934 à 1936, tous les présidents du Conseil français s'attachèrent à la politique consistant à maintenir la parité-or de 1928, en dépit d'une dépréciation d'environ 40 p. 100 de la livre et du dollar; ce combat sans espoir fut mené avec la pleine approbation du Parlement français et de la Banque de France. » (P. 190.)

Lorsqu'en 1936 le Gouvernement Laval essaya de rajuster les prix français par un véritable effort de déflation, « le Gouvernement n'osa pas ajuster les prix agricoles, c'est-à-dire ceux du blé, du vin, etc.; très vite il devint évident que la réduction des prix ne pouvait être poussée plus loin et qu'il subsistait un écart d'environ 25 p. 100 à l'égard des prix anglais et américains, écart qui condamnait la France à une crise indéfinie et à des déficits budgétaires continus, c'est-à-dire à une faiblesse économique croissante et à la détérioration du crédit de l'Etat. » (P. 194.)

Il faut lire les pages d'une lumineuse clarté dans lesquelles Robert Wolf expose les répercussions des dévaluations successives en Angleterre, aux Etats-Unis, dans les pays scandinaves, sur la situation économique française et l'aveuglement des hommes d'Etat d'alors refusant d'ajuster le franc à la nouvelle parité de la livre ou relevant l'ensemble des prix français par la loi de 40 heures une fois la dévaluation enfin décidée en 1936.

Non moins importantes et intéressantes sont les pages pleines de sagesse sur la reconstruction économique et financière après la présente guerre. Il y a là un programme longuement médité, résultat non pas de quelques idées préconçues, mais d'une expérience due à une longue observation. J'en cite au hasard quelques formules : « bannir de l'économie française tout ce qui est artificiel », — « penser en empire », en particulier dans la répartition des cultures entre l'Afrique du Nord et la France, — « renoncer à invoquer le prétexte de la défense nationale; *car le développement de la population française, les soins donnés à son Armée et à sa Marine, à sa puissance économique, l'amitié étroite avec la Grande-Bretagne et les Etats-Unis, assurant à la fois l'appui politique de ces grands pays et le libre ravitaillement par mer, constituent les seules garanties de l'existence de la France* » (p. 278), — « établir une Union douanière avec la Grande-Bretagne », avec des tarifs établis en commun par les parties contractantes, — « supprimer les offices du blé et du vin », — « déve-

lopper les productions naturelles », — « obtenir une aide des Etats-Unis pour la reconstitution de l'équipement détruit », « réformer la législation des brevets », — « ajuster les loyers », — « transformer les services industriels de l'Etat en services autonomes », etc.

En matière enfin de finances publiques, il revient une fois de plus sur le danger de l'accumulation des déficits. Le principe directeur doit être le « maintien de l'équilibre budgétaire non pas par attachement à une formule désuète répétée à travers les âges sans se demander si elle possède une base logique », mais comme le résultat d'un longue expérience. « Nous avons vu à quel point l'accumulation des déficits pèse sur la solidité d'une monnaie; or, la vie économique et en particulier tous les contrats à long terme — qui impliquent confiance en l'avenir — reposent sur une stipulation non écrite, à savoir que l'Etat agira en honnête homme, que toute sa politique économique et financière sera orientée en vue du maintien de la valeur de la monnaie. L'expérience de tous les peuples de l'Europe continentale de 1919 à 1939 les a rendus conscients du lien entre déficit et dépréciation monétaire; tous sont à cet égard d'une sensibilité particulière; ce serait ébranler la confiance publique que de tolérer un déficit permanent, encore plus de s'en vanter comme d'une règle de conduite louable. » (P. 297.) Wolf demandait cependant que, suivant l'opinion souvent exprimée par certains économistes suédois, anglais et américains, on tienne compte des fluctuations du « cycle » pour utiliser les excédents budgétaires des années prospères à combler les déficits des mauvaises années.

Enfin, en matière monétaire, il demande le retour international à l'étalon d'or. « Dans l'état actuel de la science économique et de l'art de gouverner les hommes, pour obtenir une stabilité approximative, il n'existe aucun autre moyen pratique que le rattachement à l'or. »... « Tant qu'il ne sera pas découvert de gisements colossaux ou de procédés de transmutation permettant la production d'or artificiel, ou bien tant que les mines d'or du monde terrestre ne seront pas épuisées, ce « revenu conventionnél » à variation lente, et qui échappe à tout arbitraire, est infiniment préférable aux revenus artificiels que tel ou tel grand pays croirait bon de créer *ad libitum* au moyen de déficits financés par les banques. » (P. 302.)

Mais à quel cours rétablir la convertibilité du franc en or ? Ici, Robert Wolf s'est livré à une étude d'une admirable lucidité où tous les éléments dont il y a lieu de tenir compte pour la fixation d'un étalon nouveau sont analysés et qui peut servir de modèle à toute recherche du même genre.

Telles sont les parties essentielles de l'ouvrage de Robert Wolf. En léguant aux économistes d'aujourd'hui ce testament d'un homme dont la vie et l'intelligence ont été consacrées à comprendre et à juger les événements financiers, monétaires et industriels de son temps, Robert Wolf, dont nous déplorons la mort prématurée, a rendu encore un éminent service à son pays, à la prospérité et à la grandeur duquel il n'a cessé de se dévouer.

Charles Rist.

CAPITALISME, SOCIALISME, DEMOCRATIE, D'APRES J. SCHUMPETER

Le nouveau grand livre du professeur Schumpeter [1] marque une date dans le développement de la pensée économique aux Etats-Unis tout comme — une trentaine d'années auparavant et dans la littérature de langue allemande — l'avait fait la *Wirtschaftliche Entwicklung*. Ouvrage édité pour le grand public, quelques phrases volontairement « provocantes », à la manière américaine, attirent l'attention sur la couverture en papier qui le protège : *Le capitalisme peut-il survivre?...* Il est vrai que la couverture doit être jetée et que le livre, depuis quelques années, a retrouvé dans les bibliothèques universitaires l'austérité du cartonnage noir. Mais c'est bien encore à « faire sensation » que visent les affirmations dogmatiques que l'auteur jette immédiatement au-devant de l'anxiété du lecteur, en tête de chacune des parties principales, notamment de la deuxième partie : « Le capitalisme peut-il survivre? » A la répétition de cette question, le maître répond aussitôt : « Non, je ne crois pas qu'il le puisse... » (P. 61.) Même procédé en tête de la troisième partie, au titre également interrogatif : « Le socialisme peut-il être viable ? — Bien sûr, il le peut. » (*Can socialism work? — Of course it can*, p. 167.)

Cependant, il est probable que le grand public américain s'est vite senti dépassé par la richesse d'une argumentation qui, au départ, tient au caractère rigoureusement « orthodoxe » de démonstrations généralement sous-entendues, tandis que, par la suite, un humour systématique viendra masquer un travail subtil de tri entre les hypothèses auxquelles l'auteur accrochera les étiquettes « inéluctable », « probable », « possible »...

Quant aux milieux scientifiques, ils sont habitués de longue date à voir des penseurs qui, en théorie pure ou appliquée, appartenaient à une même « orthodoxie », en venir à s'opposer violemment dès que *Doctrine sociale* ou *Sociologie générale* sont en cause. L'antithèse Walras-Pareto est classique. Aujourd'hui, on peut mesurer la distance qui vient séparer deux économistes issus de l'Ecole autrichienne, comme Schumpeter et Hayek.

Si — comme nous le marquerons dans cette analyse — l'auteur est bien resté fidèle à lui-même, c'est déjà, du seul point de vue de la *méthode*, une nouvelle étape qu'il vient de franchir en quelques années. A la veille de la nouvelle grande guerre, G. H. Bousquet montrant le chemin parcouru de la *Wirtschaftliche Entwicklung* aux *Business cycles* (*Revue d'économie politique*, mars-avril 1940, p. 261 et s.) soulignait comment, « sur une trame remontant à trente ans, l'auteur a tissé un ensemble, parfois disparate, mais d'une richesse

1. Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, socialism and democracy*, 1 vol. in-8° de x-381 p., New-York et Londres, Harper et Brothers, 1942.

inouïe... » Il y avait eu passage d'une étude abstraite et dogmatique à une analyse qu'un sous-titre explicite avait proclamée à la fois « théorique, historique et statistique ». Cette fois-ci, c'est bien au même fonds de théorie économique que Schumpeter vient d'abord puiser, mais l'ouvrage s'élargit immédiatement en une vaste synthèse de *Sociologie générale*. Et, coup sur coup, nous verrons affirmer, non seulement comme auparavant qu'un terme est assigné à l'évolution capitaliste, mais encore que le socialisme peut apparaître comme une solution *viable* et qu'il peut coexister avec des institutions *démocratiques*. A chaque stade de sa démonstration, l'auteur fait appel à une diversité incomparable de moyens, et les arguments d'ordre essentiellement économique ou d'ordre psycho-sociologique se pressent pour emporter l'adhésion du lecteur.

Nous allons nous proposer ici d'opérer un tri sommaire entre ces arguments et tenter, au risque de défaire ce que l'auteur a su remarquablement composer, de retrouver d'abord la « trame » du raisonnement économique, avant de dégager ce qu'apportent de nouveau les thèses de sociologie générale. Dans ce but, il nous faut trancher à l'intérieur même de chacune des parties de l'ouvrage, notamment des deux principales. (Partie II : *Le capitalisme peut-il survivre ?* Partie III : *Le socialisme est-il viable?*)

I. — D'un point de vue essentiellement économique, on a plutôt tendance à s'égarer quand on cherche à raccrocher l'analyse de Schumpeter à la tradition *libérale*. Un effort a bien été fait dans ce sens par le professeur Fritz Machlup, qui se rattache lui-même au libéralisme de l'ancienne Ecole autrichienne (cf. *American Economic Review*, juin 1943 : *Capitalism and its future appraised by two liberal economists*). Mais il s'agissait apparemment d'amortir le choc que le caractère sensationnel de ce livre risquait de provoquer : d'où l'opposition entre le sens classique du terme en économie politique et le sens aujourd'hui courant du qualificatif « libéral » aux Etats-Unis : Schumpeter ne veut évidemment avoir rien de commun — en dépit d'une admiration commune pour Karl Marx — avec « l'intellectuel » violemment opposé au grand capitalisme et dont la propagande risque de hâter une décomposition, par ailleurs inéluctable (cf. notamment son analyse railleuse de la *Sociologie de l'intellectuel*, chap. XIII, II).

Mais si aujourd'hui la pensée de Schumpeter se situe néanmoins presque aux antipodes de celle d'un von Mises ou d'un Hayek — comme d'ailleurs de celle d'un Frank D. Graham, auquel F. Machlup l'oppose justement — n'est-ce pas précisément du fait qu'il n'a jamais été strictement un *libéral* dans aucun sens du terme?

En tout cas, ce n'est pas dans le retour à un système de concurrence qu'il pourrait proclamer sa foi. Bien au contraire, reprenant, en la synthétisant, la thèse fondamentale de ses précédents ouvrages, Schumpeter insiste sur le fait que jamais l'explication classique du jeu de la concurrence, et essentiellement de la *concurrence de prix*, même *selon le schéma de Wicksell et de Marshall*, n'a pu expliquer

la réalité capitaliste. Celle-ci est « en premier et en dernier lieu un processus de changement » (p. 77, note 1) ou, pour l'exprimer plus fortement encore, « de destruction créatrice » (titre du chapitre VII). Non seulement ce processus n'a jamais été, « mais il ne peut jamais être stationnaire » (p. 82). En fait, les tactiques de monopole n'apparaissent restrictives qu'en première et superficielle approximation et ce sont « les entreprises du type compatible avec la concurrence parfaite » qui apparaissent le moins efficaces du point de vue de la technologie, de l'appréciation des possibilités nouvelles, etc., ainsi que les plus vulnérables en cas de perturbation (cf. notamment p. 106). C'est le grand capitalisme qui a été créateur. Schumpeter n'a pas craint de commencer cette deuxième partie du livre, essentielle à la compréhension de son œuvre, par une extrapolation hardie : si l'on admet que de 1870 à 1930 le taux d'accroissement de la production disponible a été en moyenne de 2 p. 100 l'an aux Etats-Unis; et si l'on suppose — en dépit de la grande dépression — que, de 1928 à 1978, un demi-siècle d'ordre capitaliste puisse assurer le même rythme de production, eh bien! tout ce que nous appelons aujourd'hui pauvreté serait balayé (en dehors de certains « cas pathologiques ») (p. 66). C'est bien là le thème fondamental de Schumpeter. On voit que l'expérience américaine n'a pas — bien au contraire — diminué sa confiance dans l'« entrepreneur dynamique » devenu « big business ». Sur le plan strictement économique, Schumpeter ne voit rien qui eût pu véritablement ralentir cet élan, ni défaut de répartition (p. 65), ni limitation des débouchés, ni « évanouissement des possibilités d'investissement » (ch. X : *The vanishing of investment opportunity*). Il faut noter ici une des faiblesses de l'ouvrage : l'auteur, dans sa hâte de réfuter les arguments dans ce sens, n'a même pas cherché à restituer leur contexture véritable aux conceptions modernes à cet égard, comme celle de Alvin Hansen aux Etats-Unis, par exemple.

Reportons-nous donc immédiatement à d'autres passages de l'ouvrage où l'argumentation s'attachera encore à la description de mécanismes économiques. Dans la troisième partie du livre, il s'agit, en s'appuyant d'abord sur la théorie pure, de chercher si le socialisme est viable. Définition : « La société socialiste suppose *un arrangement institutionnel tel qu'une autorité centrale assume le contrôle des moyens de production et de la production elle-même.* » (P. 167). Définition restrictive : il s'agit d'un « socialisme centralisé », précisément celui qui a les plus grandes chances de s'instaurer aujourd'hui. On est loin de bien des rêveries auxquelles s'attachèrent souvent ceux pour qui le socialisme était un idéal, une foi, et non pas seulement l'organisation *probable* du monde de demain. Mais l'auteur se moque des rêveurs et ne s'embarrasse pas de chimère. De son point de vue, rigoureusement positif — chercher ce qui a des chances de se réaliser et d'être viable — il va se trouver également très éloigné du type d'analyse critique présenté naguère par Aftalion, parti du postulat d'une répartition rigide des revenus (cf. l'évolution indiquée dans ce

sens par Gaston Leduc dans sa contribution à *l'œuvre scientifique d'Albert Aftalion*, p. 208). Ecartant rapidement les objections de von Mises, en se fondant sur les travaux de Barone et surtout d'Oskar Lange et d'Abba P. Lerner (p. 171 et s.), il en vient à tracer un schéma de socialisme non seulement « possible », mais encore pratiquement applicable (p. 185) sous la double condition, énoncée dès l'abord, « (1) que le niveau voulu de développement industriel ait été atteint et (2) que les problèmes de transition aient été heureusement résolus » (p. 167). Bien plus, il se peut qu'un tel système s'avère, en pure logique sinon en pratique, plus efficace que le capitalisme — qu'il marque « une étape au-delà du *big business* », de même que ce dernier a marqué une étape « au-delà du capitalisme de concurrence, dont l'industrie fournissait le prototype il y a cent ans » (p. 195-196). Nous regrettons de ne pouvoir entrer dans le détail de l'argumentation. Très vite, d'ailleurs, nous franchissons le stade de l'analyse des mécanismes économiques pour passer à des réflexions plus largement sociologiques.

II. — Si, dans ses arguments strictement économiques, Schumpeter ne peut véritablement pas être qualifié de *libéral*, du fait même de son acceptation entière et quasi exclusive des valeurs du « grand capitalisme », on peut hésiter bien davantage, quant à son inspiration sociologique, à lui refuser un qualificatif qui serait celui de *marxiste*. Ici encore, l'auteur pècherait plutôt par excès que par défaut, par surenchère sur tout ce qui est dans le sens de la fatalité, de l'évolution inéluctable, de l'attente des « temps révolus » (*revolution in the fullness of time*), et, par contre, par mépris délibéré de tout ce qui rappelle l'utopie, la phraséologie des intellectuels, l'impatience révolutionnaire... Franchissant la limite de ce qui peut être attribué à l'impassibilité scientifique, on en viendrait à constater que l'auteur lui-même, loin de refreiner sa propre impatience, préférerait voir s'arrêter le mouvement de l'histoire au stade du grand capitalisme, s'avérant de tempérament conservateur, comme l'était autrefois Rodbertus... Mais cela suffirait-il pour affirmer qu'il n'est pas « marxiste » à sa manière?

A cet égard, les deux parties de l'ouvrage où il en discute longuement — et qui, par ailleurs, ne sont pas essentielles pour sa propre construction — ne suffiraient pas à dissiper toute hésitation. Dans la première partie, consacrée à *la Doctrine marxiste*, Schumpeter sera venu, dit-il, « porter témoignage de sa croyance non marxiste en l'importance unique du message (de Marx) » (p. IX) et aura commencé par railler ceux pour qui, « hors du système » il y a non seulement erreur, mais péché » (chap. Ier, *Marx le prophète*, p. 5). Dans ses analyses ultérieures (qu'il s'agisse de « Marx, sociologue », de « Marx, économiste » ou de « Marx, chef d'Ecole » [*Marx, the teacher*]), il rejettera la plupart des raisonnements du maître... Cependant, au total, il n'aura pas marchandé son admiration à l'homme de « vision » qui, même avec des démonstrations imparfaites, est parvenu à voir plus clair que ses contemporains, à celui qui « n'a pas trahi la

science positive » (p. 9). Bien plus, l'interprétation économique de l'histoire, pour laquelle le qualificatif de « matérialiste », en dépit de Marx lui-même, doit être considéré comme inadéquat (p. 11 et 12), contient la plus large part de vérité et sert — en tout cas — d'hypothèse de travail d'une valeur incalculable (p. 12).

De ce point de vue, la cinquième partie (*Esquisse d'une histoire des partis socialistes*) est également impressionnante. L'auteur ne cesse d'y prendre une attitude railleuse à l'égard des sociaux-démocrates allemands et de leur orthodoxie figée, mais, en définitive, leur socialisme est le seul qui, fondé sur l'idée d'une évolution inéluctable, lui semble digne d'attention. Conformément à Marx, il se débarrasse en quelques lignes dédaigneuses des « utopistes » (p. 306 à 311). Plus loin, il marque une préférence fort nette pour la manière dont, avant 1914,les marxistes allemands, face à une bureaucratie impériale jugée très méritoire (p. 342), en étaient venus à créer eux-mêmes un ordre bureaucratique (« hautement respectable dans tous les sens, et notamment dans le sens bourgeois du terme », p. 344). Par contre, ce sera une franche caricature de la situation en France à la même époque (un parlementarisme « de cotillon », qui ne permet pas de « socialisme sérieux », mais conduit au « Millerandisme » ou à une multiplicité de mouvements d'idées non orthodoxes et qui, par « ignorance » ou par astuce, en viennent à « mélanger des principes contradictoires pour en faire des croyances hybrides qui leur sont propres » (p. 340). Et la section sur le socialisme français, qui annonçait une « analyse du syndicalisme », se termine par quelques mots dédaigneux sur Sorel (on nous permettra de protester et de renvoyer aux études de G. Pirou en la matière). L'auteur, en dépit de ses railleries, s'est-il identifié à ce point avec ses anciens interlocuteurs sociaux-démocrates? (il confesse lui-même un « biais » en leur faveur et déclare avoir surtout rassemblé des « observations personnelles » à cet égard (p. 305). Veut-il reprendre à loisir un dialogue de jeunesse avec tel disciple de Marx? Notons plus particulièrement dans cette cinquième partie révélatrice qu'au nom d'une semblable orthodoxie il excommunie le Lénine d'avant 1914, qui aurait occupé « une position essentiellement non marxiste » (p. 330) et dont le succès ne saurait s'expliquer sans un élément décisif de « chance » (p. 359).

Cependant, c'est dans les principales parties de l'ouvrage qu'on découvrira les véritables conceptions sociologiques de Schumpeter. Adhésion au principe de l'interprétation économique de l'histoire, orthodoxie farouche en la matière, retournée contre les socialistes eux-mêmes, puisque — par un paradoxe apparent mais qu'on retrouve chez Marx — le capitalisme marque bien une étape d'importance dans la marche en avant de l'humanité. Ici, l'auteur nous semble reprendre un vieux dialogue et dire à l'ami social-démocrate : « Là-dessus, nous sommes bien d'accord contre tous les autres et nous leur opposons le front d'une *double orthodoxie*... cela suffit. » D'où le ton irrité contre toute manifestation extérieure, méconnaissant ou contrariant le jeu de ce développement inéluctable, non seulement

contre les révolutionnaires trop pressés qui n'attendent pas l'état de « maturité », où la socialisation se fera tout naturellement, mais contre les libéraux, attardés dans l'idée dépassée de la libre concurrence, les démocrates mêmes, qui supposent que le peuple puisse désirer autre chose que l'accomplissement de cette évolution fatale, qui croient encore à un *bien commun* ou à une *volonté commune* (quatrième partie), et finalement contre tous ceux qui pensent que la civilisation moderne est autre chose que le résultat du processus capitaliste (V. notamment le chapitre IX : ni la politique économique, ni la découverte de l'or, ni l'accroissement de population, ni la conquête des terres nouvelles, ni même les progrès techniques, ne pourraient être jugés comme des facteurs indépendants : ce serait « faux et aussi tout à fait non-marxiste », p. 110).

« Non seulement la technologie moderne et l'organisation économique, mais encore toutes les manifestations et toutes les réalisations de la civilisation moderne sont, directement ou indirectement, les produits du processus capitaliste. » (P. 125.) La vérité, c'est que « l'humanité n'est pas libre de choisir » (p. 129), non parce qu'il n'y a pas liberté de choix, mais du fait même que les mentalités de ceux qui choisissent « sont formées » par ce processus. « Et si c'est cela la quintessence du marxisme, nous avons tous à être marxistes. » (P. 130.)

On voit déjà jusqu'où veut aller Schumpeter dans cette référence au côté fataliste de Marx. Le véritable marxisme est complexe : il est fait d'un jeu d'oppositions constantes et d'un dosage pratiquement opportuniste entre le sens de la fatalité économique et le penchant à l'insurrection révolutionnaire. On y trouve essentiellement cette impatience socialiste à hâter la chute, peut-être, après tout, incertaine, du capitalisme. Schumpeter insiste beaucoup sur le cas de socialistes qui reculent indéfiniment l'échéance (V. notamment p. 62). Et peut-on négliger à ce point l'autre tendance? Cependant l'auteur a rejeté la « théorie des classes sociales » de Marx, « sœur boiteuse » de l'interprétation économique de l'histoire (p. 13). Comme par ailleurs il se détourne aussi de l'idée que le capitalisme vienne se heurter à des obstacles d'ordre purement économique, c'est à une nouvelle synthèse générale de sociologie qu'il nous convie. Le capitalisme évolué que nous connaissons a lui-même créé automatiquement de nouvelles mentalités : non seulement la mécanisation du progrès a-t-elle atrophié la personnalité de l'entrepreneur, affaibli sa « vision », bureaucratisé la gestion des affaires, mais encore la mentalité bourgeoise hâte-t-elle l'auto-destruction du régime, éliminant les « strata protecteurs » des anciennes classes dirigeantes, dépersonnalisant le droit de propriété aussi bien que suscitant une hostilité intellectuelle croissante au régime. De plus, ce capitalisme est-il désormais entravé *(fettered)*. Une telle analyse n'est pas entièrement nouvelle : elle rappelle celles de Sombart, Rathenau, d'autres encore. Mais la synthèse proposée est saisissante.

Façonnement mécanique des mentalités par le régime économique;

très grande passivité des classes non intellectuelles dans cette transformation. Les mêmes éléments ne vont-ils pas assurer le succès du socialisme tel que le conçoit Schumpeter, c'est-à-dire surgissant quasi mécaniquement lorsque les temps apparaissent véritablement révolus ? A la socialisation à un stade de maturité contribuent notamment les facteurs psycho-sociologiques suivants :

1° Le problème de « la gestion bureaucratique » doit être résolu, en dépit du goût des socialistes militants pour l'idée que « *nous* » allons prendre le pouvoir, par le fait que les « ex-bourgeois » devront être appelés à continuer le travail auxquels « aptitude et tradition » les désignent (p. 205).

2° La socialisation à un stade de maturité suppose une coopération venant de « la plus grande part de *toutes* les classes » (p. 221).

3° Parmi les principaux mérites du socialisme sur le plan humain, outre la disparition de cette atmosphère de suspicion sur laquelle revient souvent l'auteur, il faut noter le fait même que « l'ordre socialiste... dévoile la nature des phénomènes économiques avec une clarté indéniable, tandis que, dans l'ordre capitaliste, ils portent le masque du profit » (p. 211).

Ces dernières réflexions sont de celles, si nombreuses, si diverses et le plus souvent formulées sur un ton sarcastique, qui marqueront la progression du livre hors du domaine de l'*inéluctable* — qui est souvent celui de l'histoire passée ou de l'avenir immédiat — dans celui du *probable*, du *possible* ou simplement du *logique*. On remarquera que le strict relativisme et le fatalisme de l'interprétation économique de l'histoire se tempèrent encore une fois franchie la phase d'évolution capitaliste d'un nouveau principe : celui de l'« indétermination » du socialisme sur le plan de la culture (*cultural indeterminateness*). Ainsi serions-nous conduit à nous demander si le jeu apparemment rigoureux de définitions et d'options logiques que Schumpeter propose a bien toute la rigueur que le grand talent et la virtuosité dogmatique de l'auteur suggèrent. On devrait aussi discuter sa notion même de socialisme qu'on pourrait dire à la fois trop étroite (puisque seul le « socialisme centralisé » est pris en considération) et trop large (puisque toute extension du *secteur public* répondrait à cette définition). En écartant délibérément toute influence des « utopies », en refusant toute intrusion de forces « intellectuelle » dans ce travail constructif, Schumpeter ne s'était-il pas condamné à tracer un schéma assez pauvre d'économie collective, valable aussi bien pour une « technocratie » et même, sans doute (bien qu'il le dédaigne au point de n'en mentionner même pas l'existence), pour un *fascisme*? Après tout, il n'avait pas prétendu faire davantage. Dès lors, l'attention devrait se concentrer sur la quatrième partie *Socialisme et démocratie* : on y noterait que l'auteur veut, une fois de plus, dissiper toute illusion idéaliste (et c'est donc moins le socialisme que sa propre conception de l'histoire dont il tend ainsi à concilier les exigences avec les principes démocratiques).

Une discussion systématique des conceptions sociologiques de

Schumpeter serait donc nécessaire. Economiste prestigieux (et sur ses analyses essentiellement économiques nous n'aurions aucune réserve importante à formuler), il projette sur l'évolution actuelle une vision d'où toute valeur extra-économique (soit du fait de l'action déterminante du *capitalisme*, soit du fait de l'« indétermination culturelle » du *socialisme*) tend à être impitoyablement exclue. Une telle *vision* ne manque pas de puissance — loin de là. Et c'est sans doute ce résultat que l'auteur désirait le plus atteindre.

Jean WEILLER.

REMARQUES SUR LA THEORIE DE L'OLIGOPOLE

Dans un précédent numéro de la *Revue d'économie politique*, M. Uri a présenté, à propos de notre ouvrage *L'oligopole*, un certain nombre de difficultés sur lesquelles nous croyons utile de revenir. Nous les grouperons sous trois chefs, qui nous fourniront matière à une triple série de remarques relatives à la forme des ententes dans l'oligopole, à l'indétermination dans l'oligopole, à la méthode d'étude de l'oligopole.

I. — Forme des ententes.

M. Uri présente ici deux observations : la première pour indiquer que, dans le cas d'un duopole de biens parfaitement concurrents, il resterait vrai que l'entente équivaut à l'instauration du prix de monopole; la seconde pour nous suggérer, dans ce même cas d'un duopole pur, une forme d'entente que nous aurions omise : celle de la division concertée du marché.

A. — Comme M. Uri le signale justement, nous n'avons raisonné, à propos de l'entente, que sur l'hypothèse d'un duopole de biens imparfaitement concurrents (duoploïde). Nous avons conclu que, dans ce cas, il peut intervenir entre les concurrents un accord plus ou moins formel sur les prix pratiqués, mais que ces prix ne correspondent pas nécessairement à la recette globale la plus élevée possible — comme ce serait le cas, au contraire, si les deux entreprises étaient dans la main d'une même gérance.

Cette conclusion est-elle valable pour le duopole pur, comme nous l'indiquons en affirmant (p. 63) que « l'entente dans le duopole ne se réduit nullement au prix de monopole » ?

A notre avis, on ne saurait en douter. C'est se faire illusion, pensons-nous, que d'attribuer au prix de monopole, dans le cadre d'un duopole, la même signification que dans le monopole.

Assurément, puisqu'il s'agit ici d'un marché parfait, un prix de monopole est *possible;* c'est précisément ce prix, et non plus la combinaison de deux prix, comme dans le duoploïde, qui assure la recette globale maximum. Mais, dans le duopole, le prix de monopole est une façade; l'essentiel est à l'arrière-plan : dans la convention entre les duopoleurs sur la répartition du bénéfice. Et là, nul point optimum n'est jamais atteint, *le conflit demeure*, même s'il ne se manifeste pas en péripéties violentes.

Dans ces conditions, d'autres formes d'entente pourront survenir, varier, alterner avec des ententes sur le prix de monopole, se maintenir un temps indéterminé; ces *modus vivendi* permettront, par exemple, de refuser une entente sur le prix de monopole comportant des modalités trop peu satisfaisantes, sans cependant tomber dans les dépenses qu'entraînerait un conflit d'élimination. Il est hors de doute que de telles ententes sont possibles : il suffit que les duo-

poleurs choisissent des combinaisons d'offres telles que le prix soit différent du prix du monopole.

B. — La seconde question soulevée par M. Uri à propos des ententes concerne le partage conventionnel du marché.

Assurément, c'est là un procédé d'entente — nous ne l'ignorions pas. Mais nous l'avions écarté d'emblée par l'hypothèse que nous nous étions fixée, et qui consistait à étudier une structure donnée, à l'intérieur de laquelle les duopoleurs se meuvent sans chercher à la modifier. Or, le partage conventionnel du marché se rattache aux pratiques de différenciation du marché. (P. 8, note 1, nous écartons expressément la politique de différenciation du produit; p. 100, dans nos conclusions, nous rappelons cette réserve; p. 42 et s., 44, note 1, nous rappelons que la différenciation géographique est analogue à la différenciation du produit.)

Le texte même de M. Uri nous semble révéler clairement son inadvertance : M. Uri envisage la division du marché comme une « forme d'entente *dans le duopole pur* » (nous soulignons) ; mais il est évident qu'une telle entente supprime le duopole pur et le remplace par un duopoloïde, voire par deux marchés dont les relations sont encore plus lointaines.

II. — Indétermination.

M. Uri formule son objection dans les termes suivants : « Sur le plan théorique pur, une difficulté n'est pas résolue : M. Chamley admet avec Stackelberg que l'indétermination va croissant avec le nombre des vendeurs en présence, qu'elle est plus grande dans l'oligopole à quelques vendeurs que dans le cas particulier du duopole. Il y a pourtant ici un point délicat : si l'on admet que l'indétermination est réduite au minimum dans le marché de concurrence et en même temps qu'elle est croissante avec le nombre d'oligopolistes, il faut supposer dans le passage du duopole à la concurrence soit une discontinuité, soit un point d'indétermination maxima... »

M. Uri se réfère sans doute ici à notre note 2 (p. 97) : « Il est très simple de généraliser à tous les oligopoles les conclusions acquises pour le duopole et les duopoloïdes. La seule différence est que (tant qu'on reste dans le cadre de l'oligopole) la stabilité du marché est d'autant plus improbable que les adversaires sont plus nombreux. »

L'objection part, en réalité, d'un malentendu — que favorise, nous le craignons, ce terme d'indétermination par lequel M. Uri interprète notre propre formule : « stabilité improbable du marché ».

Il est évident que les chances de stabilité du marché s'affaiblissent toujours davantage à mesure que le nombre des oligopoleurs s'accroît.

Il est non moins certain que l'indétermination diminue à mesure que l'on s'approche de la concurrence pure.

Il n'y a cependant nulle contradiction entre ces deux changements de caractéristiques que révèle le marché lorsqu'il se transforme ainsi

suivant une seule et même évolution. En effet, ce qui s'accroît, c'est la *fréquence* des déséquilibres, ce qui diminue, c'est leur *amplitude*. Parlant de « stabilité du marché », nous faisions visiblement allusion au fait que le marché est ou n'est pas stable. Au contraire, le terme d'indétermination suggère l'idée de marge d'indétermination du prix, autant que celle du fait même de l'incertitude sur le prix.

En somme, à mesure que l'on s'approche de la concurrence, les oscillations deviennent de plus en plus probables et de plus en plus négligeables.

Ces précisions pourraient cependant conduire à l'observation suivante : Si la multiplication des échangistes accroît l'instabilité du marché, on n'atteindra jamais la concurrence pure, si ce n'est à l'infini. C'est précisément ce que nous semble suggérer la théorie de l'oligopole (v. dans notre ouvrage, p. 93, note 2). L'une des supériorités du procédé d'approche employé par Cournot dans sa description de la concurrence est de faire ressortir ce caractère de limite qui est celui de la concurrence pure.

Avant de quitter ce point, remarquons que l'on pourrait — mais ce serait là tout autre chose — chercher à combiner ces deux dimensions, fréquence et amplitude du déséquilibre, pour construire une notion de l'*intensité* du déséquilibre. Et, si pareille notion est valable, l'on pourrait chercher comment cette grandeur varie en fonction d'un accroissement du nombre des échangistes. On obtiendrait sans doute *les variations les plus diverses*, suivant les caractéristiques des entreprises et des marchés considérés. La définition de l'intensité du déséquilibre n'irait certainement pas sans arbitraire. Ensuite, l'essentiel de la recherche incomberait à l'étude empirique.

III. — Méthode.

M. Uri présente une série d'observations sur les prolongements que devrait comporter, à son avis, la théorie de l'oligopole. Sur ces différents points, nous sommes obligé d'avouer que nous ne comprenons pas très bien sa position.

Veut-il dire qu'il faudrait aller plus loin que nous n'avons fait, en utilisant, comme nous l'avons fait, les seuls moyens de l'analyse *a priori* ? Il nous avait semblé que, si l'on poursuit avec cette méthode, il n'y a plus de limite au nombre des hypothèses de détail que l'on peut envisager : on tombe dans un dévergondage de casuistique.

M. Uri veut-il donc signaler qu'il faudrait recourir à l'observation des faits pour dégager, parmi la poussière des hypothèses possibles quant au détail de l'évolution, celles qui se rencontrent le plus souvent dans la réalité? Mais c'est la conclusion que nous avions expressément formulée nous-même (p. 87). Et c'est l'aboutissement implicite de toute notre étude. Au surplus, nous avions noté en divers endroits

de notre livre presque toutes les perspectives particulières qu'indique M. Uri (rapports avec la théorie des coûts, avec l'évolution cyclique générale, avec les guerres de prix).

M. Uri veut-il alors nous faire grief de n'avoir pas procédé nous-même à cette étude empirique ? Nous pensions pouvoir nous limiter à l'analyse *a priori* d'une hypothèse fondamentale. C'était le but avoué de notre analyse. On ne peut d'ailleurs rejeter ce procédé sans condamner du même coup la théorie du prix telle qu'elle a généralement été comprise depuis son origine jusqu'à maintenant.

P. CHAMLEY.

REVUE DES LIVRES

Mertens (J.-E.), *La naissance et le développement de l'étalon-or* 1696-1922. In-8°, 461 p., Paris, Presses universitaires, 1944.

Le bel ouvrage de M. M. constituera sans doute, au cours des prochaines années, le meilleur guide et le plus consulté pour l'histoire des systèmes monétaires du XIXᵉ siècle. Toutes les sources accessibles ont été utilisées par lui et mises en œuvre avec une clarté et une conscience qui font le plus grand honneur à ses dons d'économiste et à son souci d'exactitude scientifique. L'ouvrage raconte la naissance de l'étalon-or en Angleterre, son introduction en Allemagne, son établissement graduel aux Etats-Unis, puis l'histoire de l'Union latine et celle de l'étalon de change or. Une idée essentielle se dégage de cet exposé : c'est qu'à aucun moment une conception précise et nette des avantages de l'étalon-or n'a dominé le législateur : dans presque tous les cas, celui-ci s'est préoccupé surtout de maintenir la circulation qui, à un moment donné, se trouvait exister dans chaque pays et d'empêcher une trop violente ou trop rapide transformation de cette circulation. L'Angleterre, en 1816, a réduit les pièces d'argent au rôle de monnaie d'appoint pour cette seule raison : l'Allemagne a introduit l'étalon d'or pour faciliter ses relations commerciales avec l'Angleterre et s'est vue contrainte d'accepter pendant de nombreuses années un étalon boiteux par une manœuvre politique du prince de Bismarck. Quant aux Etats-Unis, ils ont oscillé pendant bien longtemps entre des systèmes variés sans jamais bien savoir s'ils étaient au double ou au simple étalon, jusqu'à ce que l'abondance d'or leur ait permis, en 1900, de se fixer définitivement à l'or. L'auteur pense que sans la découverte des mines du Transvaal avec l'expansion de l'or qui en est résultée, le bimétallisme international aurait eu beaucoup de chances d'être rétabli. Je partage entièrement ce point de vue. La découverte des mines du Transvaal a eu une influence décisive sur l'orientation des systèmes monétaires dans le monde, comme sur le mouvement des prix. En somme, dans l'établissement des systèmes monétaires, ce sont des soucis purement pratiques qui ont toujours dominé les décisions du législateur et le hasard y a eu une grand part. Une véritable théorie de l'étalon d'or n'existe, nous dit l'auteur, que depuis la fin de la guerre mondiale. J'avoue qu'il m'est assez difficile de comprendre comment l'on pourrait défendre l'étalon d'or autrement que par des arguments pratiques, et en quoi les théories nouvelles diffèrent sur ce point des anciennes. Si je comprends bien M. M., une théorie *scientifique* de l'étalon d'or serait celle qui démontrerait que cet étalon est plus apte que d'autres à maintenir la stabilité des prix. Mais il est clair qu'il s'agit ici d'une exigence pratique beaucoup plus que scientifique. Déjà, dans la querelle du bimétallisme, cette préoccupation a joué un rôle essentiel. Les bimétallistes avaient décrit avec précision quels seraient les effets d'une insuffisance de métal monétaire sur les prix. L'expérience a vérifié leurs prédictions.

Plus tard, les partisans de l'étalon-or, voulant nier à toute force que la baisse des prix consécutive à sa généralisation fût une conséquence du triomphe de leur doctrine, ont cru devoir attaquer la « théorie quantitative ». C'est de là que datent tant de virulentes critiques de cette théorie sans que leurs auteurs me paraissent toujours se rendre compte du degré d'opportunisme qui les a suscitées.

Les considérations pratiques ont donc dominé l'établissement des régimes monétaires. Il semble devoir en être de même dans l'avenir. Comment M. M. conçoit-il cet avenir ? Il eût été bien intéressant de connaître sa pensée sur ce point. Espérons qu'il nous la dira un jour... Si l'avenir doit correspondre au passé, si bien décrit par l'auteur, on peut imaginer que les Etats belligérants, submergés de papier-monnaie, se borneront, par des dévaluations ouvertes ou dissimulées, à stabiliser la valeur de ce papier sans avoir à en réduire la quantité à l'intérieur et se borneront à le rattacher à l'or, monnaie internationale. Quant à un effort collectif pour réaliser une monnaie internationale autre que l'or, nous n'y croyons guère. L'échec du bimétallisme international (système cependant rationnel et relativement aisé à établir) ne donne pas grand espoir à ceux qui croient pouvoir constituer un nouveau système monétaire par la voie hasardeuse des accords internationaux.

Charles Rist.

Schumann (Dr C. G. W.), *Gold und Konjunktur in Südafrika*. Une broch. in-8° de 22 p., Iéna, Verlag von Gustav Fischer, 1938.

Cette brochure intéressera spécialement les économistes qui ont discuté le rapport de M. Paish au Congrès des Instituts de conjoncture, tenu en 1938 à l'abbaye de Pontigny. L'auteur, professeur à l'Université Stellenbosch, était bien placé pour étudier les sociétés aurifères du Rand. Il situe la production de l'or dans la structure économique sud-africaine, examine les rapports entre cette production et la conjoncture, approuve la politique fiscale du gouvernement, favorable aux mines à basse teneur en vue de prolonger la durée du champ d'or. Il ne croit pas à une baisse du prix de l'or dans l'avenir et demande un contrôle de la spéculation pour que la fonction stabilisatrice de l'industrie minière puisse s'exercer en Afrique du Sud.

L. Baudin.

Vineberg (Philip F.), *The French Franc and the Gold Standard*, préface du professeur Stephen Leacock. Un vol. in-8° de 118 p., Montréal, The Witness Press, 1938.

Cet ouvrage prouve combien il est dangereux pour un observateur des phénomènes monétaires de se cantonner dans le domaine technique. Ce n'est pas que l'auteur ignore les influences psychologiques, puisqu'il reconnaît leur importance capitale (p. 108), mais il ne les analyse pas. Qu'il parle de la « grève » du capital (p. 89), du « préjugé » contre les impôts directs (p. 92), du « surprenant contretemps » de la dépréciation du franc entre septembre 1936 et juin 1937 (p. 86), il ne fait pas allusion aux faits extra-monétaires qui l'auraient précisément empêché d'employer ces expressions peu correctes. Les réformes sociales et les troubles qui les ont accompagnées restent dans l'ombre. Une note de la page 112, qui

semble avoir été écrite fin novembre 1938, atteste que l'auteur ne s'est pas rendu compte de la gravité de notre situation intérieure à la veille de la tentative de grève générale du 30 de ce mois. La bibliographie est, d'ailleurs, singulièrement brève. Les ouvrages de la collection Documents économiques, de l'Ecole des hautes études commerciales de Montréal, ne sont même pas mentionnés. Sous ces réserves, nous reconnaissons que ce travail est consciencieux, conduit avec méthode, et qu'il peut être consulté avec profit.

L. Baudin.

Rosenthal (S.), *Impressions recueillies dans quelques-uns des pays de l'Amérique latine au point de vue commercial, industriel et financier.* Un vol. in-8° de 159 p., Bruxelles, Imprimerie H. et M. Schaumans, 1937.

Cette brochure, qui réunit des informations relatives à l'Argentine, à la Bolivie, au Chili, au Mexique et au Pérou, est appelée à rendre de grands services aux chercheurs. Le lecteur, comme l'auteur lui-même, devient optimiste lorsqu'il passe en revue les richesses du Nouveau Monde latin. Aujourd'hui, la crise n'est plus qu'un souvenir. La reprise s'est développée depuis 1935 et continue à s'intensifier. Les Etats étrangers qui avaient le plus profité de ce mouvement avant la guerre étaient les Etats-Unis et l'Allemagne.

L. Baudin.

Baudin (Louis), *Esquisse de l'économie française sous l'occupation allemande* (Collection d'histoire économique, t. III.). Un vol. de 222 p., Paris, Librairie de Médicis, 1945.

Dans une note liminaire, M. B. déclare que son « esquisse » — pour reprendre le terme modeste employé par lui — a été écrite sur la demande d'amis étrangers. Ces derniers seront sans doute satisfaits, mais les Français ne le seront pas moins, car ils trouveront dans l'ouvrage une mise au point fort claire et vivante de ce qu'a été l'économie française au cours de quatre années d'occupation ennemie.

M. B., après un bref chapitre consacré au matériel humain, répartit les matières qu'il étudie en fonction des notions d'offre et de demande. C'est naturellement à propos de la demande que, s'évadant loin des textes, l'auteur manifeste le plus d'originalité. On lira avec un intérêt tout particulier le long passage consacré (p. 126-156) au troc, au marché noir et à toutes ces opérations « en marge » que le malheur des temps a fait connaître aux Français. On y verra (p. 134 et s.) une réfutation de l'idée trop répandue que nos concitoyens se complaisent dans le marché noir. Si les rations fournies avaient été convenables, les fraudes n'auraient pas été si nombreuses, ni si nécessaires. Apportons une preuve supplémentaire à l'appui de cette démonstration : la Section nutrition de l'Institut national d'hygiène calcule les rations effectives et les rapproche des rations théoriquement nécessaires. On constate, d'après ces chiffres (officiels), que la ration effective représente par exemple, en septembre 1945, seulement 58 p. 100 de la ration théorique pour les consommateurs de la catégorie A, 68 p. 100 pour les consommateurs de la catégorie J3, moins encore pour d'autres, etc. Comment s'étonner après cela que les intéressés se soient efforcés de pourvoir à leur entretien même par des moyens

illégaux ? La chose est certainement bien regrettable, dans l'ordre matériel comme dans l'ordre moral, M. B. le dit avec raison. On est alors conduit à distinguer entre ce que nous appelons pour notre part une participation « active » et une participation « passive » au marché noir (la distinction est indiquée p. 136).

Sur une autre matière encore, celle du circuit monétaire, les développements de M. B. sont instructifs (p. 171-210). Adversaire déterminé de la taxation, M. B. montre les incertitudes, les erreurs auxquelles conduit l'application de cette dernière. Il a soin de marquer quelle responsabilité incombe, dans l'inflation, à nos vainqueurs provisoires (p. 172).

Son livre se clôt sur le souhait que la France étonne le monde par sa renaissance. Il n'est pas de Français qui ne partage un pareil espoir. Mais combien se rendent compte de l'effort à accomplir pour parvenir au résultat ?

Jean Lhomme.

Lot (Ferdinand), *Recherches sur la population et la superficie des cités remontant à la période gallo-romaine*, 1re partie. In-8°, xv-222 p., Paris, Champion, 1945 (Bibl. Ecole Hautes Etudes, sciences historiques et philologiques, fasc. 287).

« Pour une même superficie, pour des demeures de dimensions égales, la densité urbaine n'a pu excéder certaines limites. » (p. x). La superficie peut être mesurée entre les murs d'enceinte. Avant leur destruction, en 1808-1813, on releva la population des villes de l'Empire français (Arch. nat., F. 20, 428-430). Les maisons de bois n'avaient pas plus d'un étage avant le xve siècle; les maisons de pierre, même au xvie siècle, n'avaient aussi qu'un étage. Ces éléments permettent de calculer « un *ordre de grandeur* » de la population des villes avant les recensements. Il « guérira l'historien et l'économiste de supputations fallacieuses. Il sera un garde-fou » (p. xii). En d'autres termes, M. L. applique aux chiffres de population urbaine la *Sachkontik* que Delbrück appliquait aux effectifs militaires; il s'oppose aux historiens qui acceptent les exagérations les plus invraisemblables pourvu qu'elles soient contenues dans un document et croiraient attenter à la dignité de la Grèce et de Rome en leur refusant de grandes villes et de grandes armées. Qu'il ait raison dans l'ensemble, cela nous paraît hors de doute. En découvrant des documents là où d'autres n'auraient pas songé à les chercher, en voyant dans les textes ce que d'autres n'auraient pas aperçu, M. L. a marqué une fois de plus les qualités exceptionnelles qui le distinguent.

J. Bourdon.

Koopmans (T.), *Tanker freight rates and tankship building. An analysis of cyclical fluctuations* (Neederlandsch Economish Institut n° 27). Un vol. in-8° de xii-219 p., Harlem, F. Ewen P. Bohn N. V., et P., Londres, P. S. King, 1939.

L'extension de la flotte pétrolière a été excessivement rapide. Dans le cadre de l'Institut hollandais de recherches économiques, M. K. suit cette évolution depuis 1921 jusques et y compris l'année 1936, dans le but de mettre en relief la formation du fret. Jusqu'ici la demande de transport a été considérée plutôt comme une donnée fixe. L'auteur montre qu'il n'en est rien, qu'il existe une certaine concurrence autour du tonnage

disponible et que, d'un autre côté, la demande de moyens de transport est modérément élastique. Après une analyse aussi serrée des conditions de l'offre, l'auteur passe à l'étude des fluctuations du fret en phase de prospérité et de dépression. Puis il examine l'influence du fret sur l'allure de la construction des pétroliers.

Etude technique qui ne manque pas d'enrichir la théorie en ce qui concerne la concurrence imparfaite, les cycles, etc.

Henry LAUFENBURGER.

Nogaro (Bertrand), *Le financement des dépenses publiques et la liquidation des dépenses de guerre*. Un vol. in-16 de 120 p., Paris, Domat-Montchrétien, 1945.

Bien que durement éprouvé dans ses affections les plus chères par la guerre, M. B. N. poursuit avec un courage que l'on doit donner en exemple à tous les jeunes économistes la série de ses remarquables travaux. En 1940, la publication de ses *Problèmes contemporains de finances publiques* a renouvelé la façon d'envisager ces questions. Pour la première fois depuis longtemps, on disposait en France d'un ouvrage où les problèmes du budget, de l'impôt, de l'emprunt, de la création de monnaie pour le compte de l'Etat étaient envisagés par un économiste avec la préoccupation de les relier aux problèmes monétaires et économiques les plus généraux. A l'analyse du juriste, légitime certes, vient s'ajouter celle, non moins indispensable et trop méconnue en France, de l'économiste.

Dans la présente brochure, M. N. est revenu sur la question. L'ouvrage comprend deux parties bien distinctes. La première est consacrée au *financement des dépenses publiques* en général. C'est un excellent petit traité d'économie financière. Après avoir rappelé la nature des dépenses publiques, insisté sur l'idée que les prélèvements faits par l'Etat sont en réalité des prélèvements en nature et qu'il faut toujours par-delà l'aspect pécuniaire des problèmes financiers atteindre le financement en nature, l'auteur envisage les divers moyens qui s'offrent à l'Etat pour se procurer des recettes : impôt direct, impôt indirect, emprunt, création de monnaie, emprunts extérieurs et prélèvements à l'étranger. Il signale enfin l'influence de la conjoncture et des mouvements de prix sur les finances publiques.

On se tromperait fort en considérant cette première partie comme un simple résumé ou comme un travail de vulgarisation. Sans doute, le spécialiste y salue au passage des développements connus : la distinction classique de l'impôt direct et de l'impôt indirect ou bien encore la théorie de la double incidence, découverte par M. N. lui-même et exposée dans un ouvrage antérieur. Mais on y relève également des apports neufs. La *théorie du circuit* fait l'objet d'une critique originale. M. N. montre très bien que le Trésor ne peut espérer récupérer par ses emprunts à long ou à court terme la monnaie créée par lui. Cette monnaie, sans doute, permet aux particuliers de faire des dépenses qui se traduisent par des profits et des salaires. Mais une faible partie seulement de ces revenus donne naissance à une épargne qui peut alimenter les emprunts d'Etat. Ce que l'Etat pompe par ses emprunts, c'est beaucoup plutôt cette épargne des particuliers, qui se serait portée vers les entreprises, dont la création ou le développement sont suspendus, et qui se trouve sans emploi. *L'influence de la hausse des prix et de la dévaluation* sur le développement

des facultés contributives et des charges de l'Etat fait également l'objet d'une analyse féconde. L'auteur montre que, contrairement à ce qui s'est passé après la guerre de 1914-1918, la hausse des prix ne constitue pas une solution du problème budgétaire. On citera également la suggestion faite par M. N. de *maintenir, à titre permanent, une notable partie de la dette sous forme de bons du Trésor à court terme.* De la sorte, le budget pourrait réaliser une économie sur les taux d'intérêt. Quant au risque qui pourrait naître de demandes inopinées de remboursement, l'auteur estime qu'il pourrait être écarté par l'autorisation donnée à l'Etat d'utiliser sa faculté d'émission, pour cet objet, et pour cet objet seulement.

La deuxième partie a un caractère plus contingent. Elle est consacrée à l'examen du problème actuel de *la liquidation des dépenses de guerre.* L'auteur y développe une doctrine qui concilie heureusement la tradition, dans ce qu'elle a de respectable, et la nouveauté. Partant de l'idée que la période des dépenses exceptionnelles n'est pas encore révolue, puisque la reconstruction commence seulement, il insiste sur la nécessité d'une prévision des charges qui pèseront sur le budget de liquidation. Il envisage les modalités d'un effort fiscal qui, pour indispensable qu'il soit, n'en sera pas moins difficile à faire admettre au pays : relèvement des recettes douanières, qui se fera tout seul, aggravation de la fiscalité indirecte, qui a l'inconvénient d'alimenter la hausse des prix, aménagement de notre système d'impôts directs, et spécialement de l'impôt sur les bénéfices agricoles, qui ne rend pas encore suffisamment, et de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, dont il conviendrait peut-être de reconnaître la nature indirecte et qu'il faudrait alors remplacer, utilisation, enfin, des impôts sur le capital, qui, convenablement maniés, peuvent apporter une contribution appréciable à l'œuvre de reconstruction. Il traite ensuite de l'aménagement de la dette et termine en insistant sur la nécessité d'une stabilisation des changes et des prix. Si la première est facile à réaliser, en utilisant les techniques nouvelles, la seconde impose des efforts pénibles. M. N. montre très bien que le problème des salaires a jusqu'à présent été envisagé fort mal du point de vue économique. *On s'est efforcé de restituer aux consommateurs un revenu monétaire leur permettant d'acquérir toute la production d'avant guerre, à un moment où notre production est réduite pour le moins d'un tiers et où l'Etat en absorbe une part beaucoup plus grande qu'en temps normal.* La conséquence ne peut être qu'une pression sur les prix et la mise en action d'un processus cumulatif de hausse. Comme en Angleterre, il faudra, de toute évidence, réduire le pouvoir d'achat des masses en fonction de ce qu'elles peuvent réellement acquérir. Mais le problème est au moins autant politique qu'économique.

Facile à lire, bien présentée, riche d'aperçus ingénieux et d'idées originales, cette brochure dépasse de loin en importance beaucoup d'ouvrages plus volumineux.

Jean Marchal.

Hoog (Georges), *La coopération de production. Origines et institutions*, préface de Raymond Froideval. Un vol. in-8° de 236 p., Paris, Presses universitaires, 1942.

Ce livre, issu d'un cours professé à l'Ecole supérieure d'organisation professionnelle (aujourd'hui Ecole nationale d'organisation économique et sociale), retrace dans le détail l'histoire du développement des coopéra-

tives ouvrières de production. L'auteur expose clairement les efforts des pionniers (1830-1848), l'élan brisé par la deuxième République (1848-1851), les temps difficiles (1851-1884), enfin l'essor coopératif (1884-1941). Les quatre derniers chapitres traitent des grands problèmes posés par l'organisation et l'extension des coopératives : la question de l'unité, du capital et du travail, des coopératives de main-d'œuvre, de la solidarité coopérative.

Ce travail n'a rien de systématique. M. H. ne prétend pas construire une théorie de la coopération. Il expose sans passion ni parti pris, mais avec une nuance de sympathie, faisant appel à une abondante documentation de première main et à son expérience personnelle.

Ainsi conçu, ce livre, qui comble une lacune de notre littérature économique, sera grandement utile à ceux qu'intéresse cette forme de démocratisation dans le domaine économique.

André MARCHAL.

Le Gérant : DE PEYRALADE.

Dépôt légal effectué en 1946 (2e trimestre).

23760. — Imprimeries Delmas, Bordeaux (31.0192). — 1946.

REVUE

D'ÉCONOMIE POLITIQUE

REMARQUES SUR LA THÉORIE GÉNÉRALE DE LORD KEYNES[1]

1. — Aucun ouvrage d'économie politique n'a dans les dernières années été aussi discuté que la *Théorie générale de l'Emploi, de l'Intérêt et de la Monnaie*, de Lord Keynes; ces controverses ont été remarquables, non seulement par le nombre, mais encore par la valeur des protagonistes; néanmoins, de grandes différences d'opinion ont persisté pendant deux ou trois ans après la publication de cet ouvrage. Plus récemment, on est arrivé en Angleterre à mieux s'accorder sur les thèses de Lord Keynes, mais de grandes différences d'opinion subsistent encore, notamment sur le continent européen et, dans une certaine mesure, en Amérique. Une tentative de dégager l'essentiel de la théorie de Keynes, ou plutôt les principaux points de divergence entre Lord Keynes et ses disciples d'une part et leurs adversaires de l'autre, peut donc ne pas être inopportune, surtout étant donnée la grande importance pratique des questions impliquées[2].

D'importantes différences d'opinion se sont manifestées, non seulement entre Lord Keynes et ses critiques, mais encore parmi les critiques eux-mêmes. Le professeur Viner[3], par exemple, a appelé le livre « une analyse élaborée et romancée, présentée de manière à frapper fortement les esprits », impliquant que la théorie était révolutionnaire, mais peu solide; le professeur Hicks a indiqué que les principales idées étaient acceptables, mais n'étaient peut-être pas

1. Ces pages ont été écrites au début de 1939. Il faudrait aujourd'hui les remanier profondément si l'on voulait tenir compte des importantes contributions à la discussion publiées depuis 1939, notamment des *Essays on Monetary Theory* du professeur Robertson (Londres, 1940) et de *Value and Capital* du professeur Hicks (Londres, 1939). On ne pouvait procéder à une telle revision, et ces notes sont restées en grande partie sous leur forme primitive. Il semble que, si certains des raisonnements de Lord Keynes devraient être très sensiblement revus pour répondre aux critiques de ces auteurs, l'essentiel n'ait pas besoin d'être modifié.

2. Sur ce point, voir ci-dessous.

3. *Quarterly Journal of Economics*, nov. 1936.

essentiellement nouvelles. « Ainsi revue..., cette théorie devient difficile à distinguer des théories de Marshall une fois revues et corrigées ». M. R. F. Harrod a pris une position analogue [4].

2. — Avant de discuter plus en détail les principaux points de controverse, il sera peut-être utile d'exposer très brièvement ce que l'auteur croit être l'essence de la théorie de Keynes (il va sans dire que ceci ne doit point du tout être considéré comme un résumé de la pensée de Lord Keynes).

La *Théorie générale* est une tentative d'élucider les facteurs déterminant le volume total de l'emploi, de la production et du revenu à l'intérieur de l'économie. Lord Keynes prétend que le volume total de la production et de l'emploi ne peut pas être supposé en équilibre seulement au niveau du plein emploi; il conteste la validité de la loi de Say, selon laquelle l'offre crée sa propre demande. Il rejette la théorie selon laquelle, en thèse générale, un accroissement de l'épargne des individus restera sans influence sur la production et l'emploi, et il tente de démontrer qu'il n'y a aucune tendance pour que les facteurs privés d'emploi par l'accroissement de l'épargne soient réabsorbés par une demande accrue de biens capitaux. Pour des raisons que l'on espère éclairer par la suite, on pourrait exprimer tout cela en disant que, selon Lord Keynes, le taux de l'intérêt ne s'adapte pas de lui-même. En vue de la très grande importance [5] de la théorie de l'intérêt pour tout le raisonnement, on propose de traiter en premier lieu et avec le plus de détails cette partie de l'ouvrage de Lord Keynes.

3. — C'est une thèse de la *Théorie générale* que l'incertitude de l'avenir [6] est le cœur même de la théorie monétaire, et que la plupart des problèmes et des difficultés associés à une économie monétaire y plongent leurs racines. « Une économie monétaire, dirons-nous, est essentiellement une économie où les perspectives variables sur l'avenir sont capables d'influencer la quantité de l'emploi et non pas simplement son orientation. » [7].

Il ne sert à rien de construire une théorie de la monnaie fondée sur l'hypothèse d'un avenir plus ou moins prévu, et d'introduire ensuite des complications. En procédant ainsi, nous ne traitons d'abord d'aucun des problèmes représentés par la monnaie en tant

4. *Econometrica*, 1937, p. 85.

5. La théorie de l'intérêt est le fondement de toute la théorie de la demande effective de Keynes; il en est ainsi, bien que Lord Keynes et ses disciples reconnaissent que les variations du taux de l'intérêt peuvent ne pas influencer fortement l'emploi de capital et de travail. Les raisons pour lesquelles, malgré cela, la théorie de l'intérêt est si essentielle pour le système de Keynes sont résumées au paragraphe 10 ci-dessous, et quelques lecteurs préféreront peut-être lire ce passage avant le résumé lui-même de la théorie que nous donnons immédiatement.

6. Le concept d'incertitude est à la fois complexe et confus, et il faut distinguer les diverses sortes d'incertitude. Pour notre sujet, les plus importantes sont l'incertitude de la valeur future de certains éléments du patrimoine, et la nature fortement incertaine des rendements futurs des biens capitaux.

7. *General Theory*, p. VII.

que facteur de causalité économique, mais seulement en tant qu'instrument technique d'importance limitée pour nous permettre, par exemple, de dépenser plus commodément notre revenu. L'incertitude de l'avenir pénètre réellement par plusieurs étapes, bien qu'elle commence à se faire sentir dès le début. A cause de la nature essentiellement imprévisible de l'avenir, nous conserverons une certaine proportion de *notre richesse totale* à l'état plus ou moins liquide en vue des circonstances imprévues, et ceci est un aspect permanent de notre situation: nous ne détenons pas de l'argent seulement en vue de le dépenser à une date quelconque déterminée de l'avenir, mais nous le conserverons pour une période peut-être indéfinie. Ceci ne peut s'expliquer adéquatement que par référence à une « espèce » particulière appartenant au « genre » incertitude, celle de la valeur future des rentes sur l'Etat; le fait de garder de l'argent est inexplicable sans un avenir incertain, mais cette sorte particulière d'incertitude présente une importance exceptionnelle. Si nous savions pouvoir toujours, au cas de besoin, vendre nos rentes sans subir une perte de capital, nous préférerions certainement à l'argent les titres, qui rapportent un intérêt. Mais comme nous sommes manifestement dans l'ignorance du cours futur des rentes (et ainsi du taux de l'intérêt) au moment où nous aurons peut-être besoin de liquider nos fonds, nous conserverons une part de notre richesse sous forme d'argent liquide, à moins que nous n'obtenions quelque rémunération spéciale pour nous priver de cette commodité. Là est le sens spécial de la monnaie. Car l'importance de la monnaie provient essentiellement de ce qu'elle relie le présent et l'avenir [8], elle nous permet de transporter notre richesse présente dans l'avenir, et tout ce qui remplit cette fonction d'une manière efficiente, c'est-à-dire sans coût, est monnaie [9].

La monnaie joue un rôle causal très important, puisque la manière dont nous désirons détenir notre fortune, aussi bien que les modifications dans la forme sous laquelle certains individus désirent conserver leur fortune, influencent directement le taux de l'intérêt.

4. — Il est essentiel de distinguer ce problème d'un autre, celui de la répartition du revenu entre la consommation et l'épargne, sujet qui, comme chacun sait, est au premier plan de la théorie moderne de la monnaie. Ce second problème diffère certainement du premier, lequel concerne la forme sous laquelle, à un instant quelconque, les ressources totales sont conservées, soit en argent comptant, soit en fonds publics, en actions industrielles, etc. Il faut insister sur ce

8. *General Theory*, p. 293.

9. Toutefois, la raison pour laquelle le public regarde la monnaie comme un lien particulièrement commode entre le présent et l'avenir ne se trouve pas dans les spéculations quasi métaphysiques du chapitre 17 de la *Théorie générale*. La raison est simplement celle de la stabilité comparative des salaires en monnaie, et, une fois cette stabilité ébranlée, la monnaie n'est plus regardée comme un lien efficace entre le présent et l'avenir; cela s'est clairement manifesté pendant la grande inflation en Allemagne, pour ne citer qu'un exemple.

problème, qui concerne les ressources totales et non pas seulement les épargnes de l'année courante. Ainsi, de nos deux problèmes, l'un concerne la distribution entre l'épargne et la dépense de revenu dont nous jouissons *pendant une période donnée de temps*, tandis que l'autre est relatif à la distribution des ressources que nous possédons à *un point donné du temps*. Lord Keynes discute de l'un en parlant de l' « inclination à consommer » et se réfère à l'autre en parlant de « préférence pour la liquidité ». Il est le cœur de sa théorie de l'intérêt. Le chômage et la contraction de la production proviennent de causes liées à l'un et à l'autre de ces deux problèmes.

Bien que cette distinction soit très simple, il semble que beaucoup de malentendus proviennent de ce qu'on manque de la faire clairement.

Il faut observer que le professeur Hicks [10] a fait une distinction analogue avant la parution de la *Théorie générale*, mais non à propos de la théorie de l'intérêt. Nous adopterons sa très utile terminologie de compte en capital et compte en revenu en nous référant aux deux problèmes que nous avons distingués.

5. — L'essence de la théorie de l'intérêt de Keynes peut se résumer en une seule proposition : le taux de l'intérêt ne dépend pas de la manière dont le revenu se distribue entre l'épargne et la consommation, mais de la forme sous laquelle sont conservées les ressources totales. Si une théorie soutient que le taux de l'intérêt est déterminé par le compte en revenu, et une autre que le compte en capital est l'élément décisif, alors il ne faut pas soutenir, comme plusieurs critiques l'ont fait, que les deux sont dans le fond la même. Il semble qu'ici Lord Keynes ait été d'abord entièrement mal compris. Ceci tient peut-être en partie au fait qu'il a traité le problème en termes de deux séries de décisions (*General Theory*, p. 166). Il discute de l'un sous le nom d'inclination à consommer, de distribution du revenu courant entre l'épargne et la consommation. « Mais, une fois cette décision prise, il y a *encore une autre* décision qui l'attend, à savoir sous quelle forme il conservera le pouvoir de consommation futur qu'il a mis de côté, que ce pouvoir provienne de son revenu courant ou d'épargnes antérieures. » (*Ibid.*) Cette formulation, la juxtaposition de deux séries de décisions et l'expression « encore une autre », bien que verbalement correcte, semble avoir induit quelques auteurs à croire que la seconde décision, elle aussi, se réfère au compte en revenu, à la distribution d'une part du revenu courant entre différents emplois, tandis qu'en réalité elle se réfère à tout le stock de richesses et non pas seulement au surcroît représenté par l'épargne courante. Quelques citations illustreront certains malentendus apparents sur ce point particulier.

Ainsi, par exemple, on a soutenu que, lorsque les nouvelles épargnes ne sont pas thésaurisées, il est encore vrai que l'accroissement de l'épargne individuelle exerce une influence directe sur le taux de

10. *Economica*, févr. 1935.

l'intérêt et que le raisonnement de Keynes est simplement le cas spécial où les nouvelles épargnes sont thésaurisées [11]. Ainsi, le professeur Viner s'est référé à la « haute préférence des épargnants pour la liquidité », en déclarant que lord Keynes « trouve en défaut les économistes classiques pour avoir, soutient-il, négligé l'abîme entre le désir d'épargner et le désir d'investir, c'est-à-dire pour avoir négligé la préférence pour la liquidité ». Selon le professeur Viner : « au moins dans les temps prospères, les épargnants..., que Keynes suppose à l'origine de tant de difficultés *à cause de leur penchant à thésauriser* [12], gardent typiquement en caisse un moindre pourcentage de leur revenu, isolé de leurs ressources totales, que les dépensiers ». On pourrait aisément multiplier les exemples.

6. — Le raisonnement de Keynes, néanmoins, est tout différent, et on peut en gros l'exposer ainsi. Une réduction des dépenses personnelles en biens de consommation n'augmente pas directement les épargnes. Le revenu du vendeur virtuel de la marchandise que l'épargnant n'a pas achetée est réduit, et les fonds à sa disposition diminuent de la même somme dont ceux de l'épargnant se sont accrus, et ainsi les épargnes totales n'ont pas augmenté en conséquence de l'épargne individuelle [13]. Cela suffirait à détruire la vieille idée du taux de l'intérêt gouverné du côté de l'offre par des actes d'épargne, puisqu'une augmentation de l'épargne individuelle n'augmente pas directement le total des épargnes. Mais c'est aussi une réponse à l'Ecole de Stockholm qui raisonne en termes de « fonds à prêter », lesquels sont supposés consister en épargnes courantes et en « anciens crédits ». Or, on a démontré ci-dessus qu'aucune addition au total des épargnes ne résulte de l'augmentation de l'épargne individuelle (même si cette épargne individuelle ne doit pas être « thésaurisée »), et ainsi rien ne peut être ajouté, de ce fait, au total des fonds à prêter. De même, l'épargne individuelle n'augmente pas les anciens crédits, puisque le stock de richesse en capital, qui se compose du capital existant plus les épargnes courantes, n'a pas changé de volume.

Abstraction faite des variations de l'offre de monnaie, les fonds à prêter ne peuvent varier que si le public modifie sa manière de voir

11. Par exemple, Harrod (*loc. cit.*), le professeur Robertson (*Q. J. E.*, nov. 1936) et plusieurs autres critiques distingués. Suivant le professeur Robertson : « En définitive, donc, il ne faut pas considérer l'interprétation de M. Keynes comme une réfutation de l'interprétation de sens commun des événements en termes d'offre et de demande de fonds à prêter, mais comme une variante de cette interprétation. »

12. Les italiques sont de nous.

13. Si, toutefois, le vendeur virtuel des marchandises devait tenter de maintenir son taux d'épargne en dépit de la diminution de son revenu, il devrait réduire sa dépense de biens de consommation, et un autre serait atteint, tout le processus reprenant à une étape plus éloignée.

Ce n'est là qu'un résumé sous une forme sommaire du raisonnement de Keynes, et il faudrait l'élaborer pour traiter des effets de l'épargne dans diverses hypothèses, bien que l'essence du raisonnement ne soit pas affectée.

sur l'opportunité de garder une partie de son stock total de richesse sous forme d'argent liquide, et cette modification n'est en aucune façon influencée par une modification de l'épargne individuelle. Comme les dépenses de l'un sont les recettes de l'autre, les fonds à prêter ne seront pas accrus par une réduction de la consommation de la part de l'individu isolé; ils diminueront sur un point autant qu'ils ont augmenté sur un autre. Cela devient très clair dès que nous reconnaissons que le revenu total de la société est variable et varie entre autres avec les variations du penchant à l'épargne, tandis que le taux d'épargne dépend pour une large part du niveau du revenu et qu'ainsi une tentative de déterminer le taux de l'intérêt par référence à ce compte de revenu est liée à tourner dans un cercle vicieux. Le fait que le revenu est variable est essentiel pour l'ensemble de la pensée de Keynes; en effet, selon lord Keynes et ses disciples, la théorie de la monnaie devrait s'intéresser surtout au volume de la production, et seulement en second lieu au niveau général des prix.

D'autre part, les variations dans le compte capital sont différentes. Si les détenteurs de ressources décident de conserver leurs biens sous forme de fonds publics et d'actions industrielles à la place d'argent comptant, le taux de l'intérêt à long terme tombera, le prix des titres s'élevant par suite de l'augmentation de la demande. Ainsi le taux de l'intérêt a baissé, quoique la société répartisse son revenu entre épargne et dépense exactement de la même manière qu'auparavant.

Il est nécessaire de considérer ici une importante objection soulevée entre autres par M. R. G. Hawtrey. Dans son esprit, les soldes liquides sont au total trop faibles pour jouer un rôle important dans la détermination du taux de l'intérêt. Mais sûrement ce qui importe n'est pas le montant des sommes thésaurisées, mais leur inélasticité. si leur offre était élastique, un accroissement du désir de thésauriser des avoirs liquides provoquerait un accroissement de leur offre. En fait, leur offre ne peut pas augmenter, au moins dans une courte période, et un propriétaire de fonds ne peut devenir plus liquide qu'aux dépens d'un autre dont les liquidités diminueront, et cela n'arrivera que si le prix des créances rapportant un revenu tombe assez bas pour induire quelqu'un à se priver des avantages de la liquidité. Ainsi, à cause de l'inélasticité de l'offre de ces créances, l'équilibre des avoirs liquides n'est atteint qu'à travers les variations du taux de l'intérêt, et non à travers les variations dans la quantité des divers types d'avoirs.

7. — Il peut être opportun d'envisager ici un ou deux aspects du « multiplicateur ». Le professeur F. A. Lutz, par exemple, a demandé pourquoi, si les épargnes et l'investissement sont égaux par définition, nous avons besoin du multiplicateur pour assurer l'égalité de ces deux termes [14]. Il semble qu'il y ait là un malentendu sur le rôle du multiplicateur dans l'analyse de Keynes. La fonction

14. *Quarterly Journal of Economics*, août 1938.

du multiplicateur est de montrer quelle addition au revenu résultera d'un accroissement donné de l'investissement. Selon les définitions de Lord Keynes, l'épargne et l'investissement sont toujours égaux (l'un et l'autre étant la différence entre le revenu total et la consommation totale), quel que soit le niveau du revenu, et quelle que soit l'addition au revenu qui résulte d'un investissement particulier. Le multiplicateur *montre à quel* niveau de revenu il y aura équilibre, en appelant niveau du revenu celui qui persisterait en l'absence de facteurs perturbateurs. Le principe de l'égalité de l'épargne et de l'investissement et le concept du multiplicateur sont très importants, quoique ce principe ne soit qu'une tautologie. Ils montrent que le taux d'intérêt ne s'élève pas nécessairement en conséquence d'une augmentation de l'investissement, si les revenus s'élèvent en même temps, et il en est de même de l'offre d'épargne, ce qui permet une augmentation de l'investissement sans hausse du taux de l'intérêt. Cette manière de voir diffère beaucoup de la théorie très répandue suivant laquelle, si le taux d'investissement augmente, il faut que l'intérêt s'élève pour assurer une offre accrue d'épargnes au moyen d'un accroissement des épargnes individuelles.

8. — La plupart de ses premiers critiques semblent avoir mal compris sur ce point le raisonnement de Keynes, mais il y en a qui ont répliqué par un contre-raisonnement. Celui-ci tendait à démontrer qu'un taux élevé d'épargnes individuelles diminuait le revenu, et comme le stock existant de monnaie n'était en fait pas modifié, tandis que le besoin de monnaie de l'économie diminuait, le taux de l'intérêt tomberait. C'est certainement vrai; mais il est difficile d'accepter la manière de voir de ceux qui, comme M. R. F. Harrod et M. Max Willikan, se sont fondés sur ce raisonnement pour soutenir qu'il n'y a en réalité pas très grande différence entre Lord Keynes et l'école orthodoxe. On ne peut admettre que la théorie orthodoxe reconnaîtrait que le taux de l'épargne n'affecte le taux de l'intérêt que par l'intermédiaire d'une réduction du revenu total, puisque cette théorie ne reconnaît pas de fluctuations de la production totale ou du revenu total. En outre, si le revenu agit sur le taux de l'intérêt, celui-ci n'agit qu'à travers le compte en capital, étant donné que l'influence du revenu s'exerce sur le montant d'argent comptant qui est détenu. Il est certainement incorrect de soutenir que puisque le revenu exerce une influence sur le besoin de monnaie, la différence entre la théorie de Keynes et la théorie classique de l'intérêt disparaît; dans un cas, la baisse du taux de l'intérêt résulte directement de l'épargne individuelle; dans l'autre, la cause immédiate est la diminution de l'emploi due à l'augmentation du penchant à épargner.

Maintenant, il peut se faire (comme l'ont observé le professeur Hicks et le docteur Lange) que dans certaines conditions la baisse du revenu provoquera un tel déclin dans le taux de l'intérêt que finalement l'investissement augmentera, la chute du taux de l'intérêt équilibrant l'effet décourageant de la réduction de la consommation. Mais ce n'est vrai que dans des hypothèses tout à fait spéciales, et

il importe toujours de se souvenir *de la manière* dont la réduction du taux de l'intérêt a été obtenue. En outre, quand le revenu baisse, il peut arriver que les faillites se répandent avec des effets défavorables sur l'état de la confiance qui doit probablement réagir sur le taux de l'intérêt, circonstance que certes n'envisagent pas ceux qui croient que le taux de l'intérêt baisse en conséquence directe de l'augmentation de l'épargne.

9. — Ces considérations peuvent trouver des applications pour la technique du contrôle de l'expansion. Si le taux de l'intérêt était gouverné par l'inclination à épargner, alors il ne pourrait y avoir aucun inconvénient à l'élever pour freiner l'expansion, car on n'affecterait pas ainsi le taux de l'intérêt régnant à une période ultérieure, puisque celui-ci serait déterminé par le taux de l'épargne à ce moment de l'avenir. Mais si nous acceptons la théorie de Keynes, ce résultat ne paraît plus si facile, car, selon cette manière de voir, le taux de l'intérêt dépend de la forme sous laquelle les capitalistes détiennent leur capital, chose qui n'est pas indépendante du taux de l'intérêt du passé récent. Comme on l'a dit ci-dessus, si l'on savait que ces investissements pourraient toujours se vendre aux prix d'achat, on les préférerait certainement aux réserves d'argent comptant. Mais ce n'est pas le cas, et il peut arriver que les prix aient baissé au moment où l'on désirera vendre les titres, et conserver des biens sous une autre forme. Ceci implique une perte, et ainsi on exige une prime pour courir ce risque. Si les valeurs des titres dans le passé récent ont subi d'amples fluctuations, la prime exigée augmentera probablement. Le taux de l'intérêt d'aujourd'hui est un facteur important dans la détermination du taux qui prévaudra demain, puisque les événements du passé récent influencent fortement les prévisions. L'importance théorique et pratique de ce fait est claire, et une thèse qui soutient que les opinions des porteurs sur les valeurs futures des obligations constituent le facteur essentiel dans la détermination du taux de l'intérêt a peu de chose en commun avec une théorie qui soutient que le principal facteur est le taux de l'épargne d'aujourd'hui.

Il est significatif que ces opinions sont sujettes à de sensibles fluctuations [15]. Tandis que la forme de la richesse globale de la société ne change guère, du moins sur des périodes relativement longues, les individus modifient les formes sous lesquelles ils conservent leurs richesses aux moments de crises, et ces brusques variations d'opinion ont des effets très étendus. De telles fluctuations sont inconnues dans le montant de l'épargne tirée d'un revenu *donné*.

L'incertitude du taux à venir de l'intérêt, le compte de capital conçu comme la sphère où se détermine le taux de l'intérêt, la nature fluctuante du revenu, sont les traits qui distinguent la théorie de Keynes de la théorie orthodoxe de l'intérêt, et il semble que ce soit

15. Par exemple, l'effondrement du marché américain des obligations dans l'hiver de 1941-1942, résultat d'une lutte pour la liquidité.

un important défaut de l'économie mathématique que ses partisans soient tentés de conclure de certaines conditions de pure forme à des identités de fonds.

10. — On peut ajouter ici quelques mots sur la place du taux de l'intérêt dans l'ensemble de la pensée de Lord Keynes. Celui-ci prétend que la loi de Say est insoutenable, et ainsi nous sommes contraints de rechercher ce qui détermine la demande totale, et le *volume* de l'emploi et de la production. Lord Keynes a besoin de sa théorie de l'intérêt pour répondre au raisonnement de ceux de ses critiques qui prétendent qu'une augmentation du montant de l'épargne ne peut provoquer de chômage, puisque le taux de l'intérêt baisserait de manière à assurer le plein emploi. La théorie de l'intérêt est ainsi nécessaire pour défendre le principe de la demande effective contre ceux qui prétendent que l'économie s'adapte d'elle-même [16].

L'affirmation que la loi de Say est sans valeur, que le volume total de la production fluctue, que le taux de l'intérêt ne s'adapte pas de lui-même et dépend principalement des formes sous lesquelles le public entend conserver sa richesse totale et non de la proportion entre l'épargne et la dépense de consommation, sont des manières différentes d'exprimer que le revenu total varie avec la demande effective. La théorie de l'intérêt de Keynes est donc la pierre angulaire de l'édifice en ce qu'elle explique pourquoi une augmentation des épargnes individuelles ne réussit pas à réduire suffisamment le taux de l'intérêt pour stimuler l'investissement qui absorberait les ressources libérées par l'acte d'épargne. Dans la théorie orthodoxe, le revenu total est fixe (à part les variations de la productivité) et l'augmentation des épargnes individuelles modifie seulement les proportions de l'investissement et de la consommation dans un total qui n'a pas varié. La théorie de l'intérêt de Keynes explique d'une manière satisfaisante pourquoi un acte individuel d'épargne peut affecter le revenu total.

La théorie de l'intérêt telle qu'elle est exposée dans la *Théorie générale* peut être regardée comme très simplifiée et inachevée; toutefois, il ne peut faire aucun doute que, en conséquence de cette exposition, aucune discussion du taux de l'intérêt ne peut désormais se permettre de négliger l'importance fondamentale du compte en capital et de l'incertitude de l'avenir.

11. — La théorie de l'intérêt de Keynes doit aussi avancer la solution d'une question qui est restée longtemps une énigme dans la théorie de la distribution. Le professeur D. H. Robertson a demandé : « N'est-il pas légitime d'assimiler la théorie de l'intérêt à d'autres branches de la théorie en représentant le taux de l'intérêt comme le prix de l'usage d'un certain agent de la production ? » Or, le

16. Il faut noter que la validité de la théorie de la production et de l'emploi de Keynes ne dépend aucunement de l'importance quantitative du taux de l'intérêt dans l'économie. Si l'on peut démontrer que le taux de l'intérêt ne s'adapte pas de lui-même, la théorie de la demande effective est valable.

professeur Irving Fisher a démontré il y a trois décades que la manière traditionnelle de classer les parts des facteurs de la production en rentes, salaires, intérêts et profits était parfaitement illogique. Il l'a comparée à la classification d'un jeu de cartes en cœurs, rouges et rois. Car si nous considérons, par exemple, la rente en argent, et si nous la mettons en rapport avec la valeur de vente de la terre, elle est toujours et nécessairement égale au taux de l'intérêt, le prix de vente n'étant pas autre chose que le revenu monétaire capitalisé au taux courant de l'intérêt, et si nous regardons l'un et l'autre comme le rendement monétaire d'une somme en capital, rente et intérêt sont toujours égaux. Aujourd'hui, la juste réponse à ces questions devrait être claire. La manière correcte de définir la distribution du revenu national est de distinguer rente, quasi-rente et salaires. Le taux de l'intérêt détermine comment les quasi-rentes se distribueront entre les obligataires et les actionnaires, entre les facteurs qui ont un titre à une part fixe des profits et ceux qui prennent le surplus.

A ce point, on a objecté que la distinction radicale entre intérêt et quasi-rente n'est pas réellement admissible puisque rente, quasi-rente et intérêt se fondent imperceptiblement l'un dans l'autre. Il est difficile d'accepter cette manière de voir. Les biens capitaux (le capital réel de la société, par exemple, les machines et les maisons) donnent de quasi-rentes. Les individus passent des contrats qui permettent à ces biens d'entrer en existence, et quelques-uns de ces contrats portent sur un droit à une part de ces quasi-rentes déterminée par le taux de l'intérêt prévu dans ces mêmes contrats. Le taux de l'intérêt peut être à long terme ou à court terme, mais il ne se confond jamais avec la quasi-rente elle-même. La nature essentiellement différente de la quasi-rente et de l'intérêt saute aux yeux dès que l'on considère la valeur d'un capital. Celle-ci varie inversement avec le taux de l'intérêt, et directement avec les quasi-rentes attendues, c'est-à-dire que les deux ont l'effet exactement inverse et ne peuvent donc être considérés comme appartenant au même genre.

12. — On peut aussi traiter la théorie du niveau général des prix à l'aide de la distinction entre capital et revenu mieux que par les formes plus simples de la théorie quantitative de la monnaie. Le professeur Hicks l'avait signalé dès avant la publication de la *Théorie générale*. Lord Keynes est allé plus loin en s'efforçant d'élucider la manière dont la banque centrale influence le niveau général des prix. Cette dernière augmente la quantité de monnaie en achetant des titres sur le marché, les prix ne s'élèveront que si ces achats abaissent le taux de l'intérêt et que s'il en résulte une augmentation de l'investissement. Il n'y a aucune raison de supposer que les vendeurs de titres dépenseront l'argent mis à leur disposition, car leurs revenus sont exactement les mêmes qu'auparavant; seule a varié la forme sous laquelle ils détiennent leur fortune. D'autre part, si un gouvernement a financé un déficit par l'emprunt, ou en se servant de la presse à imprimer, les revenus des créanciers de l'Etat s'élèvent, et

l'on peut prévoir que leurs achats augmenteront. Peut-être ne dépenseront-ils pas l'argent nouvellement acquis; alors, nous avons le droit de parler d'un développement du penchant à épargner. Ce cas est cependant bien différent de celui où les vendeurs de titres ne dépensent pas davantage. Il ne faut pas confondre ces deux cas, que l'on néglige fréquemment dans les exposés dela théorie quantitative de la monnaie. La confusion du capital et du revenu explique en grande partie l'insuffisance du concept de vitesse de circulation. Le procédé de Keynes semble beaucoup plus utile, et il éclaircit de quelle manière et dans quelles limites l'organisme bancaire influence le niveau général des prix.

Quelques partisans de la théorie quantitative de la monnaie ont toujours soutenu qu'elle est utile parce qu'elle concentre l'attention sur la quantité de monnaie qui est le facteur de la plus grande importance stratégique, car c'est le seul que les autorités monétaires puissent contrôler directement. Mais le point le plus faible de cette théorie a toujours été son insuffisance à montrer comment une offre accrue de monnaie atteint le marché, et par quel mécanisme elle réussit à élever le niveau général des prix. C'est dans cet ordre d'idées que la distinction entre un accroissement de l'investissement et une expansion de l'offre de monnaie est particulièrement importante. Dans le premier cas, il y a une augmentation directe de la demande des biens de consommation (comme résultat de l'accroissement des revenus) sans augmentation de leur offre. Il y a ainsi un accroissement net de la demande totale, et l'analyse du multiplicateur découvrirait de quelle quantité l'on peut prévoir que le revenu total s'accroîtra. Si l'on analyse les effets d'une augmentation de l'offre de monnaie, il est nécessaire de retracer d'abord l'effet sur le taux de l'intérêt, puis de rechercher l'élasticité de la demande d'investissement relativement à une baisse du taux de l'intérêt, et puis de se demander encore si la demande accrue de transaction ne relèvera pas le taux de l'intérêt au point de compenser dans une large mesure l'augmentation originaire de l'offre de monnaie, et alors seulement nous pourrons nous mettre à considérer l'effet de l'augmentation d'investissement. Il est bien clair qu'une augmentation de l'offre de monnaie demande une analyse différente de celle d'un accroissement du taux de l'investissement.

13. — Dans le domaine des changes étrangers, la distinction du compte capital et du compte revenu est claire et significative. Le premier enregistre la préférence des capitalistes pour des créances dans un pays plutôt que dans un autre, et en particulier pour la monnaie d'un pays plutôt que pour celle d'un autre. Ici, les mêmes forces sont en œuvre que dans le cas plus général; une méfiance répandue des capitalistes pour la monnaie d'un pays indique qu'ils prévoient que cette monnaie ne pourra plus remplir la fonction essentielle de la monnaie : relier le présent à l'avenir.

Quant à la distribution du revenu entre divers usages, ce qui importe ici est l'achat de produits nationaux ou de marchandises

importées; tandis que, dans le cas le plus général, c'est le choix entre épargner et dépenser. L'importance pratique de la distinction saute aux yeux lorsqu'on analyse la sorte de contrôle des changes établie depuis 1930 dans l'Europe centrale et orientale. Ce contrôle des changes ne fut pas institué principalement pour protéger une monnaie *surévaluée* au sens usuel du terme, c'est-à-dire pour maintenir un taux de change supérieur à celui qui résulterait de la balance du commerce. Dans tous ces pays s'était répandu un désir des capitalistes d'échanger leurs avoirs pour des avoirs à l'étranger. Peut-être, en l'absence de contrôle, le change des monnaies nationales serait-il tombé à une faible fraction de leur niveau, car, dans les circonstances qui prévalaient en 1931 en Europe centrale, une chute du change aurait certainement provoqué la prévision d'une nouvelle chute.

14. — Cette distinction peut aussi s'appliquer à la controverse prolongée qui a eu lieu il y a une quinzaine d'années [17] entre Lord Keynes, le professeur Ohlin, M. Rueff et d'autres sur le problème du transfert des réparations allemandes, et en général du pouvoir d'achat dans les paiements internationaux. La controverse commença par une thèse de Lord Keynes, suivant laquelle, en conséquence des paiements des réparations, les conditions du commerce se modifieraient probablement contre l'Allemagne et qu'ainsi la charge des réparations serait aggravée par une modification défavorable dans le rapport réel de l'échange international. Le professeur Ohlin attaqua cette manière de voir. Il prétendit que Lord Keynes, raisonnant sur les prémisses de la théorie orthodoxe des mouvements de capitaux, avait négligé qu'un transfert de pouvoir d'achat résulterait de ces paiements. Ceci, raisonnait le professeur Ohlin, impliquerait une modification des courbes de la demande de l'étranger pour les exportations en provenance d'Allemagne et des courbes de la demande en Allemagne pour les produits étrangers, et, étant donnée une politique opportune de crédit, il était impossible de prévoir comment les conditions du commerce varieraient.

Tous ceux qui participèrent à la discussion qui suivit supposèrent que le paiement des réparations est quelque chose de très analogue à une négociation de prêt à l'étranger, et qu'ainsi l'effet pouvait en être analysé selon les mêmes principes. Lord Keynes l'a expliqué dans son *Traité de la monnaie*.

Or, cette proposition ne semble pas juste. Si un pays doit payer des réparations, ses revenus se contractent d'ordinaire par une augmentation d'impôt, qui permet au Gouvernement de recueillir l'argent, tandis que le pays qui reçoit les réparations peut diminuer les impôts et augmenter ainsi les revenus disponibles pour la dépense. Comme dans tous les cas où le revenu se contracte, les biens sur lesquels la population va économiser comprendront quelques produits qui, auparavant, étaient importés, et inversement l'expansion des revenus élèvera la demande de tous les biens et probablemnt aussi

17. Principalement dans l'*Economic Journal*, à partir de 1929.

la demande particulière d'importations (à moins que les tarifs douaniers n'y mettent obstacle).

Mais le cas d'un prêt à l'étranger n'est pas analogue. Il n'y a pas contraction ou expansion des revenus comme dans celui des paiements de réparations [18]. Les habitants d'un pays préfèrent les titres d'un autre à ceux du leur, et par conséquent ils en importeront davantage. Certainement personne ne soutiendra que si la demande britannique des importations de fromage étranger augmentait subitement, l'augmentation des importations de fromage ne modifierait aucunement les conditions du commerce puisque du pouvoir d'achat a été transféré aux exportateurs étrangers de fromage. Dans le cas d'un prêt à l'étranger, les entrepreneurs du pays emprunteur qui reçoivent les produits de l'emprunt augmenteront les salaires pour essayer d'attirer la main-d'œuvre occupée à d'autres emplois. Dans ce pays, le niveau des salaires et des revenus s'élèvera, mais ceci est l'élément favorable dans les conditions du commerce du pays emprunteur; ce pays peut se permettre de payer de plus hauts salaires et revenus monétaires, comme il pourrait avoir un excédent d'importations à son compte courant. Mais ces revenus plus élevés représentent simplement l'aspect favorable des conditions du commerce, et le transfert du pouvoir d'achat semble un pur mythe.

Il ne semble pas qu'il y ait aucun domaine de la théorie ou de la pratique où l'on puisse impunément négliger la distinction du capital et du revenu.

15. — Il est impossible même de résumer ici les nombreuses conclusions pratiques qu'implique l'analyse de Lord Keynes. Leurs ramifications ne s'étendent pas seulement à toutes les branches de la politique monétaire et des finances publiques, mais encore dans le domaine de la politique des salaires et de la concurrence imparfaite [19].

Mais il y a un aspect ou plutôt une implication importante de l'analyse de Lord Keynes que l'on semble avoir très généralement négligée, et qui mérite donc une mention particulière.

Le raisonnement de la *Théorie générale de l'Emploi, de l'Intérêt et de la Monnaie* est la première analyse logiquement cohérente et intellectuellement satisfaisante du paradoxe de la misère au sein de l'abondance et ainsi des causes du chômage étendu. L'analyse de Keynes du défaut de demande effective fut la première à expliquer pourquoi le taux de l'intérêt ne s'ajuste pas de lui-même, et par là démolit l'objection classique à toutes les théories antérieures de la sous-consommation ou du sous-investissement, et elle a ainsi fourni le fondement intellectuel d'une politique monétaire d'expansion. La *Théorie générale* parut en 1936, et les économistes ne l'acceptèrent

18. Nous supposons le plein emploi : des complications surgissent quand on écarte cette hypothèse, mais nous ne pouvons les examiner ici.

19. Par exemple, à une analyse des effets de l'action de monopole sur le prix des biens capitaux et ainsi sur le taux de l'investissement.

pas avant 1940. Ainsi, quoique la cause immédiate du chômage massif entre 1930 et 1940 fût l'insuffisance de demande, l'absence d'un remède adapté reflétait surtout l'absence de diagnostic exact, et l'on n'aurait jamais éprouvé l'efficacité des remèdes possibles dans l'économie actuelle. Il est difficile de dire comment on pourrait réconcilier les conditions d'un plein emploi constant avec la liberté politique et économique (régime sous lequel, dans un pays hautement industriel, qui adhère aux libres conventions collectives, le niveau des salaires nominaux, et ainsi la valeur de la monnaie, sont à la merci des syndicats ouvriers). Mais reprocher aux gouvernements, aux économistes, aux hommes d'affaires ou à l'entreprise privée de n'avoir pas réussi à résoudre le problème avant la dernière guerre ressemble à reprocher aux astronomes de n'avoir pas découvert la théorie héliocentrique de l'univers avant le XVIe siècle, ou bien aux médecins de n'avoir pas employé la pénicilline avant cette guerre [20]. Il est possible que les institutions actuelles ne réunissent pas certaines des conditions et des contraintes d'une politique de plein emploi; mais il importe de reconnaître que le fondement théorique de cette politique a été posé dans la *Théorie générale* comme il ne l'avait jamais été auparavant.

P. T. BAUER.

(Traduit en français par M. A...)

20. Dans toute la *Théorie générale*, Lord Keynes insiste sur sa manière de voir suivant laquelle l'incapacité de lutter contre le chômage entre 1930 et 1940 était essentiellement un échec de la théorie plutôt que des institutions. Assez commodément, il insiste plus fortement sur ce point dans les deux premiers paragraphes de la préface (p. V et VI) et dans les deux derniers paragraphes du texte (p. 383-384).

OFFRE ET DEMANDE ET DÉBIT

Les pages du *Cours de statistique* de M. Aftalion, où il est rendu compte des travaux du professeur Moore sur les *Cycles économiques*, suscitent une inquiétude. On a l'impression qu'il existe deux familles de lois de l'offre et de la demande. « Avec la statistique, nous est-il dit, on arrive à des lois de l'offre et de la demande telles qu'elles jouent dans la réalité complexe, et non à une loi idéale, dont on ne sait jamais comment ou même si elle jouera dans telles circonstances déterminées »[1]. La théorie économique dégagerait donc *une* loi statique, idéale, irréelle. La statistique aboutirait à *des* lois dynamiques, concrètes, réelles. La loi théorique peut ne pas être en accord avec la réalité. Un tel désaccord est au contraire inconcevable pour les lois dynamiques, puisqu'elles sont issues de cette réalité qu'elles ont pour mission de traduire. Si cette présentation était exacte, on devine la question des esprits non prévenus. Entre ces deux sortes de lois, ne convient-il pas de choisir ? N'est-il pas opportun d'abandonner la forme ancienne et simplifiée et de se rallier à la forme moderne; ne convient-il pas de renoncer à la statique périmée et d'adopter les innovations dynamiques ? En réalité l'option n'est pas aussi simple. Le problème est ambigu. C'est cette ambiguïté que ces lignes voudraient essayer de lever.

Le problème que nous posons est un aspect du problème plus vaste de la connaissance scientifique. Il y a deux façons de connaître. L'esprit peut se mouvoir dans deux sens. Il peut descendre des concepts aux faits, ou monter des faits aux concepts. Ces deux voies, que l'on a tendance à opposer, peuvent fort bien, au contraire, aller à la rencontre l'une de l'autre. C'est le point que nous avons déjà tenté de mettre en valeur[2]. Les formules rationnelles doivent servir à expliquer les faits, et réciproquement les observations vécues doivent aider à enrichir les concepts théoriques. Autrement dit, plutôt que de s'exclure, le réel et le rationnel peuvent se rejoindre. A partir du rationnel, il faut chercher à retrouver le réel, et à partir du réel chercher à retrouver le rationnel. C'est toujours à l'édification d'une science synthétique et plus particulièrement d'une économie synthétique que nous ne cessons de penser. Evidemment, selon sa tournure d'esprit, chacun adoptera la voie qu'il préfère, la montante ou la

1. A. Aftalion, *Cours de statistique*, p. 169.
2. Cf. *Economie rationnelle, Economie positive, Economie synthétique*, Sirey, 1938, et *L'élasticité de la demande des produits agricoles*, in *Etudes agricoles d'économie corporative*, juillet-août-sept. 1942, p. 191.

descendante. Cependant, même si l'on a choisi de se laisser guider et instruire par les faits, avant d'aller à eux, il faut être muni de quelques bagages conceptuels, quitte à réviser après coup ces concepts préliminaires. Qu'on le veuille ou non, il y a, au moins à titre provisoire, une priorité des concepts sur les faits. Faute de concepts de départ, on risquerait de ne rien comprendre à l'enseignement des faits. Il faut un certain à priorisme même pour appliquer la méthode *a posteriori*.

Cette constatation dicte ici notre conduite. Elle nous amène à diviser nos développements en deux parts. Nous allons commencer par considérer en eux-mêmes les concepts d'offre et de demande. C'est sur le terrain notionnel que nous allons d'abord nous placer. Nous allons tenter de préciser et de compléter le vocabulaire. Nous voudrions insister sur cette proposition que l'offre et la demande sont des notions statiques résultant d'un *débat* qui exclut l'idée d'un écoulement du temps. Au contraire, les données statistiques, contenant toujours en elles du temps vécu, exigent, pour être saisies, l'édification d'une notion qui admette l'écoulement du temps : ce sera ce que nous appellerons, à la suite de Cournot, le *débit*. Tandis que le débat est un concept *statique*, le débit est un concept *dynamique*. Ainsi, après avoir montré l'intérêt de la distinction du débat et du débit, nous serons amené à donner quelques illustrations statistiques de la notion de débit et à montrer l'utilisation que l'on peut en faire en vue d'enrichir la théorie. Nous serons, pour conclure, en mesure de calmer l'inquiétude soulevée par la présentation des lois de l'offre et de la demande que donnait, à la suite de H. L. Moore, M. Aftalion. Au fond, il n'y a pas deux formes opposées de ces lois. Il n'y a pas à choisir entre l'une ou l'autre. Ces formes ne sont pas concurrentes, mais bien plutôt complémentaires. La loi traditionnelle a trait au *débat*. Les lois nouvelles expriment le *débit*. Elles ne traduisent pas la même chose. Elles ne risquent donc pas de se contredire. Elles ont chacune à remplir une mission scientifique.

Première partie : *De la distinction des notions de débat et de débit et de leur signification respective.*

Deuxième partie : *Des relations entre offre, demande et débit. De quelques illustrations statistiques.*

PREMIERE PARTIE

De la distinction des notions de débat et de débit et de leur signification respective.

Ce qui complique d'une manière très gênante la discussion, c'est que les expressions, cependant si courantes, d'offre et de demande ne recouvrent pas chez tous leurs usagers une même réalité. Qu'on se rappelle la fameuse critique de Pareto : « Ces deux termes ont

été, comme tous les termes de l'économie non-mathématique, employés d'une façon peu rigoureuse, équivoque, ambiguë, et le nombre considérable de discussions vaines, sans objet, sans queue ni tête, dont elles ont été le sujet est vraiment incroyable. Même aujourd'hui, il n'est pas difficile de trouver parmi les économistes non-mathématiciens des auteurs qui ne savent pas ce que signifient ces termes, dont ils se servent cependant à tout propos. » [3]. Ne soyons pas aussi sévère ni aussi exclusif que Pareto. Mais essayons de découvrir les éléments de l'ambiguïté qu'il a si fortement dénoncée.

Et, tout d'abord, ne faisons pas fi du sens populaire. Sans doute faut-il être prudent à l'égard des intuitions du public non instruit. Elles contiennent cependant à leur manière une part de vérité. Le sens scientifique ne doit pas aller brutalement à l'encontre du sens commun [4]. Il serait inopportun ou illusoire de vouloir substituer à des notions premières déjà nommées par la tradition des notions nouvelles baptisées de noms plus savants, mais qui, pour éviter l'ambiguïté, risquent de n'être comprises et étudiées que par leur propre créateur. La tâche du savant ne consiste-t-elle pas à mettre en pleine valeur les germes de vérité que l'intuition populaire a confusément découverts ?

Or, précisément, lorsque nous employons, sans les définir, les termes d'offre et de demande, à quoi pensons-nous donc ? A une rencontre entre au moins deux personnes qui ont des prétentions contraires, mais qui désirent cependant aboutir après discussion à un accord, à un échange. Il s'agit donc d'un marchandage en vue d'un marché. Si l'on veut encore, il s'agit d'un débat. D'une manière confuse, on devine que l'offre et la demande sont les composantes de ce débat. La résultante, c'est l'échange effectif par lequel une certaine quantité sera vendue, donc également achetée, à un certain prix. Voilà ce que nous révèle l'intuition populaire. Essayons d'en déduire une expression scientifique.

Lorsqu'il parle d'offre et de demande, le théoricien se propose de faire la genèse du prix pratiqué à un certain moment sur un certain marché. Il cherche les génératrices de ce prix. Pour cela, il reconnaît bien lui aussi que ce prix est résulté d'une lutte, d'un débat. Mais, ce débat, il l'imagine plus qu'il ne le constate. Chacun des « debaters » arrive sur le marché avec certaines prétentions, c'est-à-dire avec certaines dispositions d'esprit : dans une sorte de marchandage intérieur, de débat avec lui-même, il a établi une correspondance entre la quantité du produit qu'il échangerait et les divers prix susceptibles de se présenter. Cette correspondance est hypothétique par essence. Elle précède la discussion et la conclusion de l'échange. Elle se ramène à un tableau ou à une courbe. Le vendeur accède au marché

3. Pareto, *Manuel d'économie politique*, 2e éd., 1927, p. 220.
4. Il doit plutôt corriger ses erreurs. Pour G. Bachelard, l'esprit scientifique « se constitue comme un ensemble d'erreurs rectifiées ». Si elles sont rectifiables, c'est donc qu'elles contiennent quelque chose de la vérité. Cf. G. Bachelard, *La formation de l'esprit scientifique*, Vrin, 1938.

avec son tableau secret. L'acheteur fera de même. Au milieu des tâtonnements de la discussion, le marché se ramène à une confrontation de ces deux tableaux ou de ces deux courbes; mais, en fait, il ne nous révèle pas ce qu'ont été ces deux représentations préalables. Nous voilà ainsi en présence d'une définition de l'offre et de la demande. On entend par offre, nous dit F. Perroux, « la quantité de biens ou de services que les sujets économiques sont *disposés* à écouler à un prix donné. On entend par demande la quantité de biens ou de services que les sujets économiques d'un marché sont *disposés* à acheter à un prix donné » [5]. Nous avons souligné à dessein le terme *disposés :* il nous paraît essentiel. Essentiel aussi l'emploi du conditionnel dans d'autres définitions qui peuvent être proposées. Si après celles de Perroux nous nous référons en effet à d'autres auteurs, nous allons retrouver le caractère hypothétique de l'offre et de la demande. Voyez par exemple Colson : « on appelle offre à un prix donné la quantité de marchandises que les vendeurs sont *disposés* à céder, pourvu qu'ils obtiennent au moins ce prix » [6]; Cassel : « si l'on fait varier le prix, on peut alors établir quelle quantité du bien envisagé une personne *peut* acheter pour chacun des prix, c'est-à-dire comment la demande individuelle varie avec le prix... Toute demande de ce genre se représente par un nombre exprimant le nombre d'unités de bien que le consommateur *désire* acheter » [7]; Marshall : « pour avoir une connaissance complète de sa demande d'une chose, il faudrait nous renseigner sur le point de savoir quelle quantité il *serait disposé* à en acheter à chacun des prix auxquels cette chose peut être offerte; l'état de sa demande de thé peut s'exprimer par un tableau des prix qu'il est *disposé* à payer... Si nous pouvions établir de la même manière des points de demande pour chaque quantité *possible* de thé, nous aurions la courbe continue » [8]; Allais : « sur un marché donné, la demande d'un bien à un prix donné, c'est la quantité de ce bien que les acheteurs sont *disposés* à prendre à ce prix, compte tenu de la valeur de tous les autres prix » [9].

Nous sommes suffisamment édifiés. La plupart des auteurs s'accordent à consacrer par leur définition le caractère potentiel de l'offre et de la demande dont le sens populaire avait eu l'intuition. Offre et demande sont des concepts de l'ordre subjectif ou intérieur, dont le principal intérêt est de saisir à un moment donné, fugitif il est vrai, les composantes d'un marché. S'il en est ainsi, ces concepts paraissent radicalement inaptes à assurer la jonction entre l'économie rationnelle statique et l'économie expérimentale dynamique. Et cette constatation semble vraiment troublante à qui veut édifier une économie synthétique. En effet, des données de l'ordre intérieur, cela ne

5. Perroux, *Cours d'économie politique*, Domat-Montchrestien, 1939, t. III, p. 104 et 116.

6. Colson, *Cours d'économie politique*, Gauthier-Villars, 1916, liv. I, p. 42.

7. Cassel, *Traité d'économie politique*, Giard, 1929, t. I, p. 187 et 188.

8. Marshall, *Principes d'économie politique*, Giard, 1909, t. I, p. 226.

9. Allais, *A la recherche d'une discipline économique*, 1943, t. I, nº 165, p. 391.

se fait pas normalement connaître, cela ne s'exprime pas. On ne peut pas dresser la statistique des *dispositions* d'esprit d'un public. Et, inversement, quand on utilise une statistique, celle-ci nous offre des données qui ont bien été, il est vrai, le résultat des dispositions d'esprit antérieures d'un public, mais qui ne traduisent pas ces dispositions elles-mêmes. Mais alors l'offre et la demande seraient inconnaissables. Si elles ont engendré telle ou telle série de prix observés, il semble congénitalement interdit de les déterminer au travers des statistiques.

Cette attristante impasse a alors amené certains auteurs à réviser les concepts de départ. Puisqu'on ne peut pas faire dire aux faits ce qu'ils ne contiennent pas, puisque par ailleurs les statistiques n'exprimeront jamais des dispositions d'esprit, faute de pouvoir transformer les faits dans le sens désiré par notre ambition théorique, c'est à nos esprits à savoir s'adapter aux faits. Est-ce à dire qu'il faille renoncer aux concepts classiques d'offre et de demande ? Certains l'ont pensé, et par exemple Mrs Joan Robinson dans son livre « *The Economics of Imperfect Competition* » [10]. Cet auteur ne crée pas un vocabulaire nouveau, mais il confère à des mots anciens un sens qui n'est pas le sens populaire, sans se soucier des équivoques qui pourront en résulter. Ainsi, désormais, pour asseoir les démonstrations de l' « imperfect competition », l'offre et la demande deviennent des conceptions objectives; elles n'expriment plus des dispositions, mais des listes de prix et de quantités qui seront associées sur un certain marché durant une certaine période de temps. « La courbe de la demande représente une liste de prix auxquels des quantités données d'une marchandise seront vendues sur un marché. » Quant à la courbe de l'offre, elle devient purement et simplement une courbe de production : elle « indique pour chaque quantité de marchandise le prix par unité qu'il est nécessaire de payer pour que cette quantité soit produite » [11]. C'est une attitude semblable qui est prise par J. M. Keynes dans la « *General Theory of Employment, Interest and Money* » : les notions d'offre globale et de demande globale n'ont en effet aucun caractère subjectif [12]. Pour éviter l'équivoque, si l'on voulait faire prédominer de telles notions objectives, il faudrait dépouiller les termes d'offre et de demande de toute signification subjective [13]. Cela nous paraît difficile dans l'état actuel des habitudes de langage. Cela nous paraît aussi contraire à l'intuition populaire, qui, nous l'avons dit, ne doit pas être négligée. Toutes restrictions qui ont trait principalement à une question de vocabu-

10. Macmillan, 1933.
11. *Op. cit.*, p. 17, 18, 20 et 21.
12. Cf. la traduction française : *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Payot, 1942, p. 47.
13. Pareille remarque pourrait être faite au sujet de la notion d'*offre absolue* et de *demande absolue*, proposée en 1831 par Auguste Walras, *De la nature de la richesse et de l'origine de la valeur*, collection des principaux économistes, Alcan, 1938, p. 237.

laire, mais n'enlèvent aux développements de l'école anglaise rien de leur valeur novatrice.

Plutôt donc que de donner aux vieux vocables un sens nouveau, il semble plus opportun de leur surajouter des expressions nouvelles. Comme on l'a déjà constaté [14], la science doit progresser plus par dépassement que par suppression. Il s'agit de compléter l'arsenal des notions premières. Il ne peut être question, en effet, de supprimer la notion indispensable de débat, et, partant, les notions conjointes d'offre et de demande. Le besoin d'une dynamique ne doit pas faire renoncer à la statique. Gardons les notions d'offre et de demande et conservons-leur leur sens statique. Et, pour traduire des réalités mouvantes dans le temps, pour exprimer des données réelles et non plus seulement potentielles, créons une notion nouvelle et par là même une nouvelle expression. M. Antonelli a bien senti pour son compte le besoin de cette autre notion, mais il a simplement conservé les noms anciens en les complétant par une épithète. A la suite de son maître Walras, il appelle « demande et offre effectives la quantité demandée ou offerte qui intervient réellement dans un échange effectué sur le marché » [15]. Nous comprenons bien son dessein : même à l'intérieur de la statique, il veut quitter le sol de la pure subjectivité, dangereux parce qu'insaisissable, pour bâtir sur celui plus solide de l'objectivité. Il nous le dit du reste en termes explicites : « Notre définition de l'offre et de la demande se place sur le terrain de la plus nette objectivité. Pour nous, l'offre et la demande ne sont pas les *dispositions* psychologiques des acheteurs et des vendeurs, ce sont des quantités de marchandises demandées ou offertes qui interviennent réellement dans les échanges effectués sur le marché. Pour bien marquer notre position, nous avons, après Walras, ajouté aux vocables habituels d'offre et de demande le qualificatif d'*effectives*. Mais il ne faut pas s'y tromper, l'économie pure ne connaît que ces offres et demandes effectives; elle ne connaît pas l'offre et la demande considérées comme des dispositions psychologiques des individus. » [16].

Ce qui, dans cette décision, nous paraît encore entretenir une confusion, c'est le fait de conserver, même en les parant de la qualité d'*effectives*, c'est-à-dire d'*objectives*, des notions qui, dans le langage commun de la vie, restent en elles-mêmes *conditionnelles* et *subjectives*. Et cela est d'autant plus vrai que, du point de vue expérimental, quand on prend le marché tel qu'il est, on ne peut connaître en fait que des quantités *échangées*, et pratiquement pas, du moins par les statistiques, les quantités effectivement offertes et les quantités effectivement demandées. Le prix réel de l'échange est celui qui a fait coïncider les quantités offertes et les quantités demandées : il ne

14. Cf. Perroux, *La pensée économique de Joseph Schumpeter*, Dalloz, 1935, p. 29.
15. Cf. Antonelli, *L'économie pure du capitalisme*, Rivière, 1939, p. 87.
16. *Op. cit.*, p. 98.

nous dit rien sur les quantités offertes ou demandées avant la conclusion de l'échange. La quantité échangée, c'est celle qui a par définition égalisé ces quantités. Elle se confond donc au point d'équilibre et avec la quantité effectivement offerte et avec la quantité effectivement demandée. Il y a donc indétermination [17].

Pour sortir de cette indétermination, il faut aller, pensons-nous, encore au-delà de la position prise par M. Antonelli. Il faut, de la statique, aller résolument vers la dynamique. Il faut du moins préparer ce passage en forgeant une notion adéquate. Cet « au-delà » consistera à adopter en l'explicitant une position cependant historiquement ancienne, très en deçà de celle de M. Antonelli. C'est celle d'un auteur que tout le monde s'accorde aujourd'hui, en le réhabilitant, à considérer comme un précurseur : Augustin Cournot.

Que nous a donc dit Cournot ? Il n'est pas mauvais de reproduire ici ses propres expressions, que nous détachons de ses développements dans la mesure seulement où ils intéressent notre recherche : « ... que l'on manque de moyens statistiques pour évaluer numériquement avec exactitude soit la quantité offerte, soit la quantité demandée, cela n'a jamais été mis en doute... » [18]; et plus loin : « Qu'entend-on par quantité demandée ? Ce n'est sans doute pas celle qui se débite effectivement sur la demande des acheteurs... Si par demande on n'entend qu'un désir vague de posséder la chose, abstraction faite du prix-limite que chaque demandeur sous-entend dans sa demande, il n'y a guère de denrée dont on ne puisse considérer la demande comme indéfinie. » Et enfin : « Pour définir avec exactitude la quantité D ou la fonction F(p) qui en est l'expression, nous avons admis que D représentait la quantité *débitée annuellement* dans l'étendue du pays ou du marché que l'on considère. » [19].

Voici définie une notion qui, pour nous, est essentielle, mais à laquelle il faudrait, nous semble-t-il, réserver un seul nom, celui de *débit*. Nous ne dirons alors pas comme Cournot : « le débit *ou* la demande (car pour nous ces deux mots sont synonymes, et nous ne voyons pas sous quel rapport la théorie aurait à tenir compte d'une demande qui n'est pas suivie de débit) ». Nous préférons dire : le débit est différent de la demande, et il faut bien prendre soin de l'en distinguer. La demande (comme l'offre) est une notion *subjective*, *statique*, c'est-à-dire de l'ordre psychologique et conditionnel, indépendante du temps. Le débit est une notion *objective* et *dynamique*, de l'ordre extérieur, essentiellement liée au temps : il exprime la liaison effective qui, dans un certain intervalle de temps, a uni les quantités réellement échangées aux prix réellement pratiqués. C'est la seule notion que les statistiques puissent contenir et exprimer.

Nous avons dégagé deux notions capitales. Nous sommes mainte-

17. « La courbe des échanges peut donc aussi être appelée la courbe de l'offre et la courbe de la demande. » (Pareto, *op. cit.*, p. 221, nº 184.)

18. Augustin Cournot, *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, 1838. Cf. réédition Rivière, 1938, p. 47.

19. P. 55.

nant en mesure de préciser quelques-unes de leurs qualités réciproques. Débat et Débit sont deux notions utiles à la théorie économique. Il n'est pas question que l'une supplée l'autre. Comme elles n'offrent pas la même signification, leur utilité ne se présente pas aux mêmes moments du processus théorique.

Le débat précède le débit. S'il y a eu débit, c'est qu'il y a eu débat préalable, donc offre et demande préalables. Mais la réciproque n'est pas exacte : des débats multiples peuvent très bien ne conduire à aucun débit effectif.

L'offre et la demande sont des données statiques, hypothétiques, instantanées. Elles résultent de liaisons entre *virtualités*. Elles sont valables pour un certain instant. Autant il y a d'instants considérés, autant il y aura en principe de courbes d'offre et de demande. Mais à chacun des moments de la durée ces données statiques peuvent être regardées comme le soubassement invisible de la réalité dynamique qu'est le débit, seul observable et seul susceptible de donner lieu à expérimentation. Le débit est une liaison entre *réalités*. On pourrait dire encore : le temps qui préside au débat est un *temps virtuel*. Le temps qui permet le débit est un *temps réel*.

Nous voilà maintenant suffisamment armé pour aborder la question délicate de la représentation des phénomènes. Occupons-nous d'abord de la représentation des composantes du débat. La représentation de la demande est, comme l'on sait, beaucoup plus sûre que celle de l'offre. On en comprend la raison. La demande répond à une réalité psychologique : elle s'appuie sur les réactions de l'individu au terme du mouvement économique. La logique ne s'y trompe pas. Il peut y avoir des exceptions. Mais dans l'ensemble la courbe de la demande est décroissante du nord-ouest au sud-est. La psychologie du consommateur commande une telle forme : à des prix plus élevés correspond une demande moins élevée. La pente de la courbe exprime ce qu'on appelle l'*élasticité statique* de la demande. L'élasticité statique, comme le temps où elle s'insère, est une *élasticité virtuelle*.

La représentation de l'offre est plus incertaine, beaucoup moins classique. Elle est cependant nécessaire. Puisqu'il y a une demande, et puisqu'il y a débat, il faut bien imaginer une offre. La théorie de l'équilibre l'exige. Le bon sens populaire l'a, nous l'avons vu, confirmé. L'offre joue le rôle de contrepartie nécessaire. Mais elle a tout de même un rôle second. Et c'est pourquoi la courbe de l'offre, voulue par la logique de l'équilibre, n'aura pas la même portée que la courbe de la demande. La demande se situe au terme du processus économique. L'offre se place, au contraire, au départ du processus. Or, dans le monde moderne, il n'y a pas d'offre pure, comme il y a une demande pure; on n'offre pratiquement que ce qu'on a produit. Et dans nos sociétés capitalistes la production n'est pas simple. Ce n'est pas la psychologie individuelle qui la meut. Les conditions de la production sont complexes. Il n'y a pas *un* producteur-type comme il y a *un* consommateur-type. Il y a des consommateurs dont les réactions sont connaissables et pratiquement semblables, et des unités

productrices dont les principes d'action sont divers. Ces unités forment la plupart du temps des entités collectives. Cela ne veut pas dire que la psychologie soit absente des réactions d'un chef d'entreprise, mais c'est une psychologie beaucoup moins simpliste que celle du consommateur, largement influencée par les conditions techniques. De là il résulte que la liaison entre les prix possibles et les quantités offertes est beaucoup plus capricieuse que la liaison prix-quantités demandées. Il faut distinguer plusieurs hypothèses : les quantités sont-elles déjà produites, sont-elles à produire ? Dans ce cas la courbe de l'offre se ramène à celle des coûts de production. Ces derniers pourront être constants, croissants ou décroissants. De toute manière, à *une* courbe simplifiée de la demande correspondront *des* courbes complexes de l'offre. Cependant, pour mieux concevoir le problème de l'équilibre, il faudra bien se représenter l'offre sous une forme simple. Quand on ne précise pas autrement, on associera à la courbe descendante de la demande une courbe ascendante de l'offre [20], et l'on parlera d'une manière symétrique d'une *élasticité statique* ou d'une *élasticité virtuelle* de l'offre, mesurée par la pente de cette courbe tout au long de son parcours. En soi, constatons seulement que l'équilibre du marché, c'est-à-dire la formation d'un prix stable, suppose seulement une condition : la rencontre des deux courbes, mais non pas le caractère nécessairement descendant de la demande et le caractère nécessairement ascendant de l'offre. Evidemment, de tels caractères forment le cas le plus simple, le modèle auquel on se réfère comme d'instinct. Mais de multiples autres hypothèses sont possibles, donc également de multiples autres modèles.

Parle-t-on maintenant de la représentation du débit ? Ici il n'y a plus aucune orthodoxie, aucun conformisme, aucune tradition. Il n'y a plus de modèle à imaginer. Le débit sera ce qu'il voudra bien être, ou ascendant ou descendant. Il sera lui-même. La pente de la courbe exprime ce qu'on appellera, par symétrie de langage, *l'élasticité dynamique* du débit. Cette élasticité, jouant sur des données vécues et non plus hypothétiques, est, par opposition à la première, une *élasticité réelle.*

Notre première tâche est accomplie. Elle est, certes, modeste. Nous nous sommes borné à préciser le vocabulaire, à distinguer deux notions que le langage avait jusqu'alors facilement confondues. Mais cette précaution nous paraît essentielle pour achever correctement notre route. L'*offre* et la *demande* d'une part, le *débit* d'autre part, se situent sur des plans et à des moments différents. Est-ce à dire cependant qu'il n'y a entre eux aucune relation, est-ce à dire qu'il n'y a aucune correspondance entre les concepts abstraits et les statistiques concrètes ?

20. Il s'agit de l'offre que M. Allais appellerait « walrasienne », abstraction faite de la production.

DEUXIEME PARTIE

Des relations entre offre et demande et débit. De quelques illustrations statistiques.

Notre esprit conçoit des liaisons entre des données possibles; la réalité nous offre des liaisons entre des données vécues. Les premières se présentent comme des modèles; les secondes, comme des expériences. N'y a-t-il pas quelques rapports entre les modèles et les expériences ? Ce serait une bien grande joie si les apports de l'histoire ressemblaient, même très imparfaitement, aux schèmes que nous avons construits par avance pour les expliquer. C'est à la recherche de cette joie que l'homme de science consacre ses efforts.

Nous disions tout à l'heure : la demande est une courbe descendante à pente plus ou moins accusée. L'offre est une courbe capricieuse, mais qu'on peut considérer comme montante sous certaines hypothèses. Le débit est, au contraire, une courbe absolument quelconque, montante ou descendante, et de pente imprévisible. Mais ces constatations sont bien vagues. Pour opérer un rapprochement plus sérieux, il faut nécessairement prendre des exemples, il faut faire certaines expériences; envisager telle ou telle courbe de débit bien déterminée dans le temps et dans l'espace, et la faire parler.

On choisira donc un produit et on recherchera comment, sur telle période, les quantités échangées de ce produit ont été liées avec ses prix. On usera naturellement du procédé graphique. En l'occurrence, on associera des quantités moyennes annuelles à des prix moyens annuels. Evidemment, il serait préférable d'opérer sur des données moins espacées, hebdomadaires ou mensuelles par exemple, qui serreraient de plus près la continuité du phénomène. L'autorité de Cournot nous rassurera cependant en la matière. Cournot admettait en effet que D représentait la quantité débitée annuellement : pour lui « l'année est l'unité naturelle de temps, surtout quand il s'agit de recherches qui ont trait à l'économie sociale »[21]. Même si le prix d'une denrée varie notablement dans le cours de l'année, il suffit de prendre pour p le prix moyen annuel, en faisant abstraction des oscillations périodiques intérieures à l'année. Les statistiques les plus courantes nous donnent aujourd'hui ces données moyennes annuelles. A chaque prix représenté en abscisse correspond donc une quantité échangée ou débitée représentée en ordonnée. Une série d'observations fournit sur le graphique un groupement de points figuratifs. C'est ce groupement que nous considérons pour essayer d'en tirer un enseignement.

Ce groupement, on peut l'envisager au moins de deux manières, soit comme un groupement enchaîné, soit comme un groupement indifférent. Nous appellerons groupement *enchaîné*, ou encore *cinéma-*

21. *Op. cit.*, p. 55.

tique, celui dans lequel les points sont reliés les uns aux autres dans l'ordre chronologique. Ces droites de liaison ne sont pas autres choses que les « sentiers d'équilibre » [22] ou que des portions de la « courbe des contrats » [23]. Dans cette hypothèse, le graphique présente un sens de marche. C'est justement pourquoi nous le disons enchaîné. Le temps ne figure pas dans les coordonnées : il n'est pas cependant absent de la représentation. Les sentiers d'équilibre résultent de la projection sur le plan considéré de la trajectoire historique dans l'espace à trois dimensions, celui dans lequel le temps serait précisément la troisième dimension. Autrement dit encore, chaque point garde sa valeur historique. Il est daté, numéroté. L'ordre de marche n'est pas indifférent.

Nous entendrons par groupement *indifférent* ou *statique* celui dans lequel les points gardent leur position propre sans être reliés les uns aux autres. Les sentiers d'équilibre n'y figurent plus. Le temps est cette fois totalement éliminé. On considère tous les points en même temps, d'un seul coup d'œil, comme s'ils étaient saisis d'une manière simultanée. Ils forment alors non plus une chaîne, mais un *essaim* ou un *nuage*. Il est indifférent d'aller de l'un à l'autre dans tel ou tel sens, dans tel ou tel ordre de priorité. Il n'y a même plus à aller de l'un à l'autre.

Une même réalité peut donc être observée d'une manière cinématique ou d'une manière statique. Exprimera-t-elle la même chose selon la manière choisie ? Cela va dépendre en grande partie de l'échelle du graphique. Avec une très petite échelle, le tracé chronologique et la constellation statique seront très proches l'un de l'autre. Les détails se noieront dans l'ensemble. C'est l'ensemble seul qui parlera. Au contraire, à très grande échelle des différences vont apparaître; les sentiers pourront prendre une autre signification que le nuage. Conviendra-t-il de retenir l'enseignement des premiers ou seulement celui du second ? Question délicate où l'on peut découvrir la responsabilité du statisticien. Nous allons avoir l'occasion de le montrer. En tout cas, la valeur probante des groupements dépendra toujours du nombre de points qu'il rassemble. Un petit nombre de points suffira pour établir un sentier. Pour former un nuage, il faudra au contraire un très grand nombre de points. Mais qu'il s'agisse du procédé statique ou du procédé cinématique, une courbe simple, la plus simple étant la droite, pourra résumer l'ensemble des observations. C'est cette droite qui va représenter le débit.

Avant de nous livrer à quelques expériences, présentons encore une remarque de méthode. En principe, la courbe du débit est, d'après sa définition dynamique, sans rapport avec la courbe de l'offre ou la courbe de la demande, dont la définition est purement statique. Malgré cette différence de nature, on ne peut pas enlever

22. L'expression de « sentier d'équilibre » est de E. W. Gilboy, *Demand Curve in theory and practice* (*Quarterly journal of economics*, août 1930).

23. L'expression de « courbe des contrats » est de Edgeworth, *Mathematical Psychics*, 1881.

de l'esprit du chercheur l'envie de trouver une correspondance. Instinctivement, l'esprit désire retrouver dans une courbe de débit un soupçon du schéma statique; une mentalité statique demeure sous le langage dynamique. On voudrait que la réalité ressemble au modèle que nous avons tracé. En soi cette joie devrait nous être refusée. Mais la nature est cependant moins rigoureuse. Il se trouve des cas heureux où la courbe du débit semble conforme au modèle-demande, d'autres cas où elle paraît conforme à un certain modèle-offre. La coïncidence est parfois spontanée. D'autres fois elle résulte de certaines manipulations adroites opérées sur les données.

Le cas le plus fréquent est celui où la courbe du débit a la forme d'une courbe de demande. Serait-il possible que le dynamique ait alors permis de découvrir le statique ? On a pu très logiquement le penser et même le démontrer. C'est le cas des *produits agricoles*. Pour ceux-ci, la demande d'une année à l'autre reste relativement constante : seule l'offre, soumise aux conditions atmosphériques, indépendantes de la volonté humaine, subit des sautes importantes. Il est donc permis de penser que le sentier d'équilibre reproduit la courbe restée constante, c'est-à-dire la courbe de la demande [24]. Dans ce cas précis, le débit se confond avec la demande : l'élasticité dynamique ou réelle avec l'élasticité statique ou virtuelle. Précisons encore : dans ce cas, le prix réel résulte des variations de l'offre. Nous sommes en présence de ce que Moore appelait un phénomène d'*expansibilité* des prix [25], de ce que nous avons pris la liberté d'appeler un « effet King » lorsque les variations des prix sont plus que proportionnelles aux variations des quantités offertes [26]. Ainsi, une courbe de débit décroissant est susceptible de traduire un « effet King ». Ce sont les variations de l'offre en face d'une demande réputée constante qui permettent de dégager cette demande. Un effet d'expansibilité des prix révèle la courbe de la demande.

On peut raisonner de la même manière sur le cas où le débit est croissant. Il est du reste plus rare et moins net. Il se présente cependant pour certains produits industriels. Pour ceux-ci, en face d'une offre qui reste sensiblement constante d'une année à l'autre, car la technique est lourde à mouvoir et peu sujette aux changements sur une courte période de temps, la demande peut au contraire subir de rapides modifications, surtout durant l'essor. Il n'est donc pas interdit de supposer que le sentier d'équilibre reproduit la courbe réputée constante, c'est-à-dire la courbe de l'offre. Dans ce cas précis, le débit se confond avec l'offre, l'élasticité dynamique avec l'élasticité

24 Nous renvoyons pour la démonstration à notre étude précitée : *L'élasticité de la demande des produits agricoles*, et, d'une manière plus sûre encore, à G. Lutfalla, *Essai critique sur la détermination statistique des courbes d'offre et de demande*, in *Annales sociologiques*, série D, 1934, p. 102. Cf. également Lenoir, *Etudes sur la formation et le mouvement des prix*, thèse Paris, 1913.

25. Moore, *Synthetic Economics*, 1929. Cf. notre ouvrage précité : *Economie synthétique*, p. 118.

26. Voir notre *Essai sur la loi de King*, Sirey, 1938.

statique. Et l'on peut encore préciser : ce sont les variations de la demande qui déterminent les prix réels. Nous sommes en présence de ce que Moore appelait un phénomène de *flexibilité* des prix. Nous sera-t-il permis de poursuivre le parallèle avec le cas précédent ? Lorsque l'action des quantités offertes sur les prix était plus que proportionnelle, nous avions parlé d'un effet que nous baptisions du nom du vieil auteur de l'époque mercantiliste qui avait le premier commenté cette action. Pourquoi ne nommerions-nous pas aussi l'effet plus que proportionnel de la demande sur le prix, en lui réservant le nom de celui qui a le mieux signalé cette exagération de la demande des métaux et l'emballement de leur prix à la fin de l'essor ? Pourquoi ne parlerions-nous pas d'un « effet Lescure » ? Ainsi une courbe de débit croissant est susceptible de traduire un « effet Lescure ». Ce sont les variations de la demande en face d'une offre jugée constante qui permettent de dégager cette offre. Un effet de flexibilité des prix révélerait la courbe de l'offre [27].

Nous voilà capable maintenant d'en venir aux illustrations statistiques. Les recherches du statisticien sont faites de multiples tâtonnements, de beaucoup d'échecs et de recommencements. Seul celui qui les a pratiquées connaît le volume parfois déconcertant des déchets qui les accompagne. Nous avons accumulé un certain nombre de liaisons dynamiques et tracé les courbes de débit ou les nuages correspondants. Nous voudrions les présenter avec ordre et apporter à propos de chacune d'elles quelques commentaires qui éclaireront peut-être les remarques de méthodes que nous venons de présenter.

La première impression que l'on éprouve en construisant des courbes de débit, sans choisir préalablement les produits, est une impression de désordre. Pour la dissiper, nous avons été amené à distinguer, dans l'ensemble des courbes de débit que nous avons étudiées, cinq types de groupements de points.

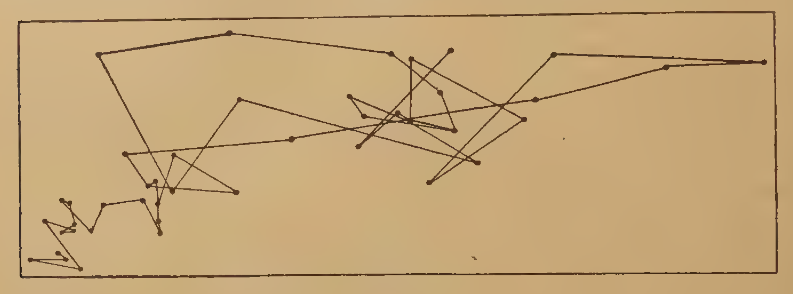
I. — Groupement d'apparence désordonnée.

C'est le groupement le moins satisfaisant pour l'esprit. Les sentiers d'équilibre sont incohérents; autrement dit, le groupement cinématique ne révèle aucun enseignement. Par contre, il est rare que le groupement statique ne marque pas une préférence pour une certaine région du plan, c'est-à-dire qu'une certaine localisation ne se fasse pas jour.

Un exemple de ce groupement nous est fourni par le débit du tabac aux Etats-Unis de 1894 à 1937 (graphique et Annexes : tableau I). Ce qui frappe, en effet, dans ce schéma, c'est l'extrême diversité des mouvements. Envisage-t-on les sentiers, on ne découvre pas un sens domi-

27. Les effets peuvent jouer soit en sens ascendant, soit en sens descendant. En cas de flexibilité, la variation de la demande positive ou négative provoque une variation de même sens du prix. En cas d'expansibilité, la variation de l'offre positive ou négative provoque une variation du prix de sens opposé.

nant, sauf peut-être au voisinage du point origine, où la direction nord-ouest-sud-est a quelque tendance à se reproduire; toutefois cette tendance ne se maintient pas à mesure qu'on s'éloigne de l'origine. Il



GRAPHIQUE I. — Tabac E. U. 1894-1937.

faudrait singulièrement forcer la main pour extraire de ces sentiers une liaison simple. La liaison empirique ne peut pas se formuler sous une forme scientifique commode. Mais, si l'on renonce à expliquer le groupement enchaîné pour s'en tenir au groupement statique, on découvre que l'ensemble des points forme un essaim, une sorte de *fuseau* allongé, sensiblement orienté du sud-ouest au nord-est, avec une pente très faible. On serait ainsi amené à la double conclusion suivante :

1° La liaison statique exprimerait le débit sur une *longue durée*. La pente moyenne du fuseau donnerait une expression de l'élasticité dynamique du débit du tabac durant les quarante-trois ans considérés;

2° L'enchaînement des sentiers permettrait de mettre à jour l'allure du débit sur de *courtes périodes* à l'intérieur du fuseau d'ensemble. On retrouverait ainsi, selon les moments, des portions de courbe descendante et des portions de courbe montante, les premières ayant une pente prononcée, les secondes une pente très faible.

Cette analyse graphique correspond bien à ce que nous savons de la réalité économique correspondante. On ne peut faire sur l'offre ou sur la demande de tabac aucune supposition *a priori*. On ne peut supposer ni une constance de l'offre, ni une constance de la demande. De ce fait, les portions de courbe descendante ne peuvent pas prétendre représenter des morceaux de courbe de demande, pas plus que les portions de courbe montante ne peuvent prétendre représenter des morceaux de courbe d'offre. La loi du débit n'est conditionnée par aucune composante interne connaissable. Nous avons seulement une idée du débit. Nous ne savons par les statistiques rien des débats dont ce débit est la résultante. Nous ne pouvons rien déduire ni de la demande ni de l'offre du tabac aux Etats-Unis durant cette période. C'est un cas où il n'y a aucune correspondance connaissable entre le débit et l'offre ou la demande qui l'ont engendré.

II. — Groupement en la forme de la demande.

C'est le groupement qui, en l'état actuel de nos recherches, donne le plus de satisfaction théorique. Les points figuratifs se groupent spontanément dans un nuage en général assez aplati. Les sentiers sont orientés selon une direction qui reste sensiblement la même. Il est facile de déduire ou de l'essaim ou des sentiers une courbe simple de pente descendante orientée du nord-ouest au sud-est. C'est pourquoi nous appelons ce groupement « en la forme de la demande » : avant toute hypothèse spéciale, cette forme du débit évoque irrésistiblement en effet une courbe de demande. Le raisonnement doit pouvoir dire après coup si cette évocation est conforme à la réalité.

C'est dans cette catégorie que rentrent, comme nous l'avons pressenti, les produits agricoles. Le terme agricole est à vrai dire un peu ambigu, ou du moins la frontière entre produit agricole et produit industriel est difficile à tracer. Pour éviter cette ambiguïté, nous proposons la distinction suivante : produits d'origine agricole et à destination alimentaire et produits d'origine agricole, il vaudrait peut-être mieux dire végétale, mais destinés à l'industrie. Nous avons trouvé pour quelques produits appartenant à ces deux catégories des formes de courbe de débit apparentées.

1° *Produits d'origine agricole et à destination alimentaire.*

Nous ne reviendrons pas ici sur le produit type le plus marquant de cette catégorie qui a fait l'objet d'une étude antérieure : le blé [28]. Nous parlerons plus spécialement des pommes de terre et du vin.

A. — Pommes de terre.

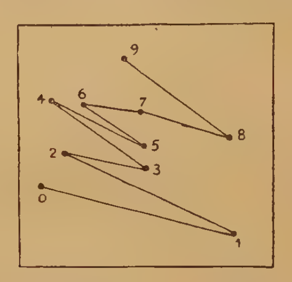
Nous avons utilisé les données des Etats-Unis de 1900 à 1933 (Annexes, tableau II). Pour rendre le graphique plus net et plus clair à interpréter, nous avons décomposé la période d'observation en trois sous-périodes. Le groupement assez remarquable des points fait qu'il est indifférent de considérer le schéma statique ou le schéma enchaîné.

a) Graphique II, 1900-1909.

La forme en accordéon s'interprète d'une manière satisfaisante. Il semble bien que nous soyons dans le cas où les sentiers d'équilibre décrivent la courbe de la demande. On a tout lieu de croire que la demande est restée sensiblement constante et que les prix ont été engendrés par les variations de l'offre. Il semble que les portions de courbe de demande décrites se déplacent progressivement, en s'élevant selon des mouvements oscillants. Les sentiers montants sont presque parallèles les uns aux autres, et il en est de même des

28. *Essai sur la loi de King*, p. 33, 35, 44 et s.

sentiers descendants. Si, au lieu de considérer les pentes de ces sentiers, on recherche une droite résumant l'ensemble du mouvement,



Graphique II. — 1900-1909.

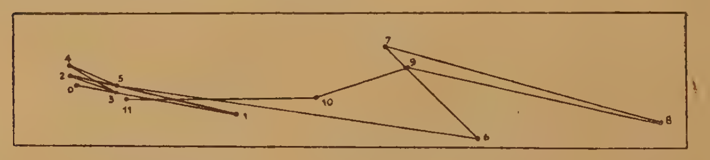
c'est-à-dire si l'on utilise le groupement statique, on dégage une expression de l'élasticité moyenne du phénomène. Le processus statique et le processus cinématique donnent des résultats concordants

b) Graphique III, 1910-1921.

Nous retrouvons là deux parties distinctes :

— Une partie groupée près de l'origine et formant elle-même une courbe unique sur laquelle les points se situent naturellement;

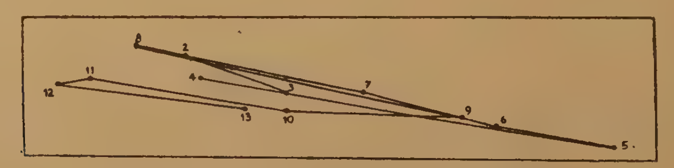
— Une partie décalée vers la droite et vers le haut qui trace une courbe parallèle à la première.



Graphique III. — Potatoes E. U. 1910-1921.

c) Graphique IV, 1922-1933.

Ici nous avons un groupement peut-être encore plus parfait. On peut y déceler ou une courbe unique moyenne, ou deux portions parallèles de courbe descendante dont la plus basse est la moins dense.



Graphique IV. — Potatoes E. U. 1922-1933.

En tout cas, pour les trois sous-périodes considérées, tout fait croire que la courbe du débit reproduit la courbe de la demande.

Cette courbe est peu inclinée sur l'horizontale. La pente est inférieure à l'unité. Il s'agit d'une demande dite inélastique. La mesure de l'élasticité faite à vue sur le graphique donne :

1900-1909 : $\eta = - 0,48$;
1910-1921 : $\eta = - 0,255$;
1922-1933 : $\eta = - 0,224$.

B. — Vins.

Les données intéressent la France de 1873 à 1911 (Annexes, tableau III). Nous distinguons ici deux périodes :

— Une période de baisse générale des prix 1873-1894 (graphique V);
— Une période de hausse générale des prix 1895-1911 (graphique VI).



Graphique V.
Vins France 1873-1894.



Graphique VI.
Vins France 1895-1911.

Les deux graphiques donnent des résultats sensiblement concordants. Cependant, en période de baisse des prix, les sentiers affectent des formes plus capricieuses. Mais la forme de l'essaim est très concluante. Il ressort très nettement une direction d'ensemble nord-ouest-sud-est. L'élasticité est forte ($\eta = - 3,4$).

En période de hausse des prix, le graphique a une forme plus parfaite. Non seulement l'essaim est aplati, mais les sentiers d'équilibre eux-mêmes ont tous la direction de l'axe du fuseau. L'élasticité est un peu moins élevée qu'en période de baisse ($\eta = - 2,507$).

Cette régularité dans le débit et cette ressemblance avec la courbe traditionnelle de la demande portent à penser, là encore, que la courbe dynamique reproduit une portion de la courbe statique. L'hypothèse de la constance de la demande pour la période considérée paraît donc admissible.

C'est pour ces produits de l'ordre alimentaire que se produisent les « effets King ». Les enseignements que nous a donnés l'étude du marché du blé se retrouvent ici, spécialement pour les pommes de terre, dont la demande est inélastique, moins fréquemment pour le vin, dont la demande est élastique. Nous reproduisons ci-dessous un tableau qui met en lumière les années les plus caractéristiques d'effet King pour ces deux produits. En se reportant au tableau II (Annexes), on verra que pour la pomme de terre américaine il y a, de 1900 à 1933, peu d'années où il n'y eut pas d'effet King.

Comme conclusion sur ces produits alimentaires, nous retrouvons la proposition déjà annoncée. Chaque fois que la courbe dynamique du débit a permis de dégager la courbe statique de la demande, c'est que la demande du produit, dans l'intervalle de temps considéré, est restée semblable à elle-même, c'est que l'offre a été le facteur stimulant, c'est qu'il y a eu phénomène d'expansibilité des prix et peut-être également amplification plus que proportionnelle du phénomène, c'est-à-dire « effet King ».

Effets plus que proportionnels d'expansibilité des prix.
« Effet King ».

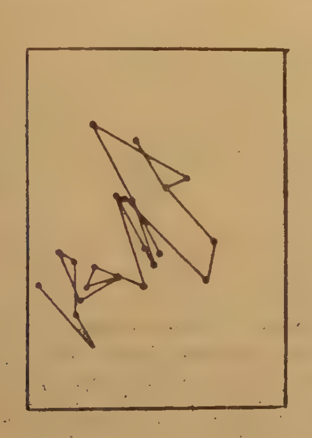
Années.	Production.	% à l'année antérieure.	% à l'année antérieure.	Prix.
	France : Vins.			
	Millions h°°.			Fr. par h°.
1890	27			39
1891	30	+ 10	— 23	30
1897	31,9			26,6
1898	31,7	— 0,8	+ 8	28,8
1902	42			20,2
1903	35	— 16	+ 40	28,1
1905	56			15,5
1906	52	— 7	+ 14	18,3
1909	54,4			18
1910	28,5	— 47	+ 117	39
	Etats-Unis : Pommes de terre.			
	Millions bushels.			Cents par bushel.
1900	259			43
1901	207	— 20	+ 76	76
1902	296			47
1903	276	— 6	+ 30	61
1910	342			58
1911	302	— 11	+ 55	94
1915	336			67
1916	270	— 20	+ 123	149
1924	384			165
1925	296	— 23	+ 131	382
1928	427			57
1929	332	— 22	+ 130	131
1932	376			39
1933	342	— 9	+ 110	82

2° *Produits d'origine agricole et à destination industrielle.*

L'origine agricole paraîtra peut-être un peu artificielle. Les deux produits dont nous allons parler sont surtout frappants par leur caractère industriel. On ne peut pas nier cependant leur provenance végétale.

A. — Coton.

Nous avons tracé la courbe du débit de ce produit pour les Etats-Unis dans la période de hausse générale des prix 1894-1915 (Annexes, tableau IV, graphique VII). Nous sommes en présence d'un cas où le groupement statique ne donne pas le même enseignement que le groupement cinématique. Le nombre des points étant relativement peu nombreux, et surtout les sentiers d'équilibre étant dans l'ensemble parallèles, c'est la forme enchaînée que nous considérons. Il y a un sens très net de polarisation selon la direction descendante de la demande, avec au surplus une forme en accordéon. Autrement dit, il y a un phénomène qui rappelle celui du débit des pommes de terre américaines dans la sous-période 1900-1909. On a l'impression que la courbe du débit a décrit de la gauche vers la droite diverses portions de courbes de demande. Mais comme les postulats de base sont beaucoup moins nets que pour les produits d'ordre alimentaire, on ne peut pas assurer que la demande du coton soit restée semblable à elle-même. L'analogie est cependant frappante. C'est une grande tentation de se croire en présence d'une courbe de demande dont l'élasticité est un peu supérieure à l'unité ($\eta = -1{,}21$).



Graphique VII. — Coton.



Graphique VIII. — Rayonne.

B. — RAYONNE.

Produit substituable du coton. Nous avons retenu les données mondiales entre les années 1931 et 1940 (Annexes, tableau V, graphique VIII). Sans doute s'agit-il d'un nombre trop restreint d'observations. Ce qui nous les a fait retenir, c'est la forme nettement enchaînée du graphique. Seules les années 1936 et 1937 font figure de dissidentes. La forme parabolique décroissante évoque une courbe statique de demande. Il n'est pas sûr que ç'en soit une.

III. — GROUPEMENT EN LA FORME DE L'OFFRE.

Les produits dits communément agricoles sont destinés à l'alimentation, c'est-à-dire s'adressent à des besoins relativement stables, les conditions de la production étant, au contraire, capricieuses. Cette rencontre a permis de mettre à jour des portions de courbes de demande. D'une manière symétrique, les produits dits industriels s'adressent à des besoins élastiques; leur offre est, au contraire, relativement inerte au moins d'une année à l'autre. Vont-ils donc nous permettre, comme on pourrait s'y attendre, de dévoiler quelques courbes d'offre ? Les remarques que nous avons déjà présentées sur le caractère complexe de l'offre doivent nous mettre en garde. Il n'y a pas *un* type orthodoxe de courbe d'offre. Nous sommes, de ce fait, moins facilement guidé par l'intuition que dans l'hypothèse précédente. Faisons-nous-en une idée en envisageant successivement le débit des combustibles minéraux, de la fonte et de quelques autres produits notoires.

1° *Combustibles minéraux.*

A. — DONNÉES RELATIVES A LA FRANCE (tableaux VI et VII).

1. Durant des périodes de hausse des prix :

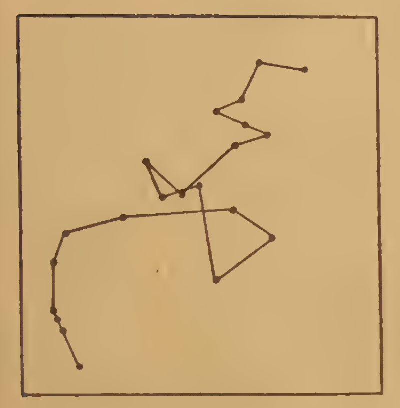
a) 1893-1913 : Le diagramme enchaîné évoque une courbe ascendante sud-ouest-nord-est, sans qu'on puisse retenir la direction de tous les sentiers. On paraît être dans une hypothèse où l'offre est restée suffisamment constante pour que le débit puisse la reproduire (graphique IX).

L'élasticité varie tout au long de la courbe avec la pente des sentiers.

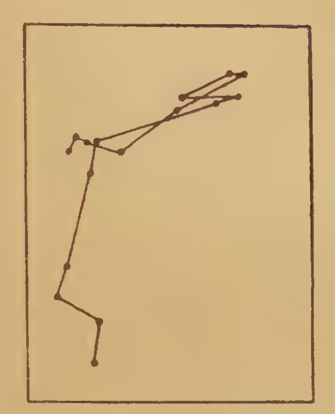
L'élasticité moyenne est $\eta = + 1,20$.

b) 1920-1935 : Le diagramme enchaîné a une forme parabolique ascendante encore plus évocatrice d'une courbe classique d'offre. La plus grande densité des points se trouve dans la partie supérieure de la courbe dont la pente est plus faible. Il y aurait ainsi trois mesures d'élasticité (graphique X) :

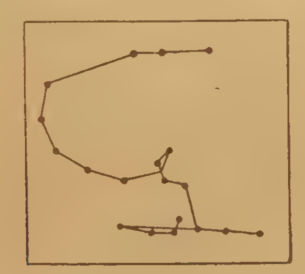
Partie fortement ascendante, $\eta = + 2,8$;
Partie supérieure, $\eta = + 0,45$;
Pente moyenne, $\eta = + 1,6$.



Graphique IX.
Comb. min. France 1893-1913.



Graphique X.
Comb. min. France 1920-1935.

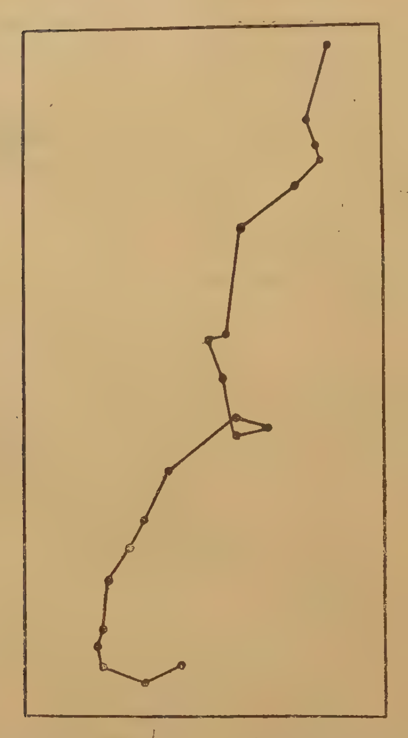


Graphique XI. — Comb. min. France 1873-1893.

2. Durant une période de baisse des prix (1873-1893) : L'enseignement théorique est beaucoup moins net. La courbe du débit n'évoque plus une courbe de l'offre, du moins telle qu'on se l'imagine. Il semble que, dans une période de baisse des prix, la constance de l'offre ne se soit pas maintenue, d'où les divagations de la courbe du débit (graphique XI).

B. — Données relatives a l'Allemagne (tableau VIII).

Dans une période de hausse générale des prix (1891-1911) : le graphique enchaîné présente un aspect caractéristique. La pente générale est fortement prononcée dans le sens sud-ouest-nord-est. On découvre trois portions de paraboles. Elasticité moyenne : $\eta = + 3,15$ (graphique XII).



Graphique XII. — Charbon Allemagne 1891-1911.

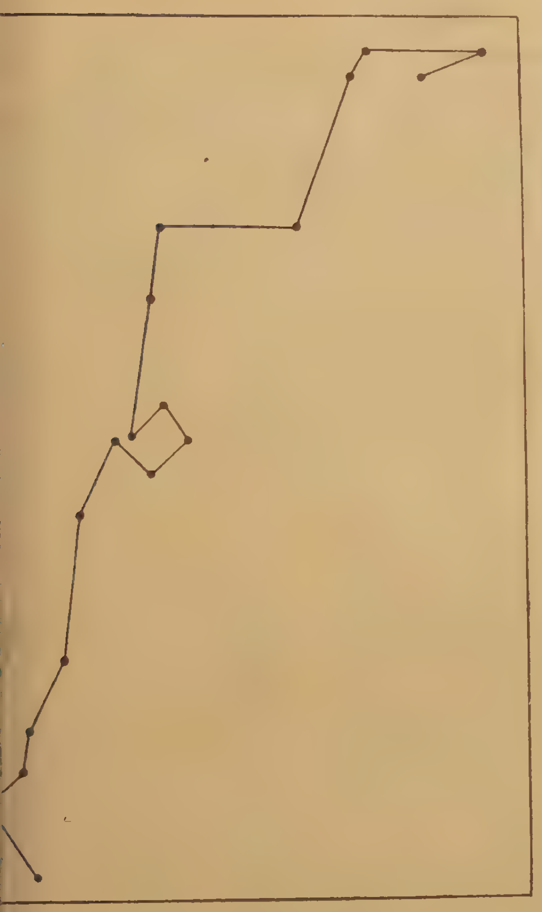
C. — Données relatives a l'Espagne (tableau IX).

Même période 1891-1911 : Les observations sont sensiblement les mêmes que pour l'Allemagne : $\eta = + 2,16$ (graphique XIII).

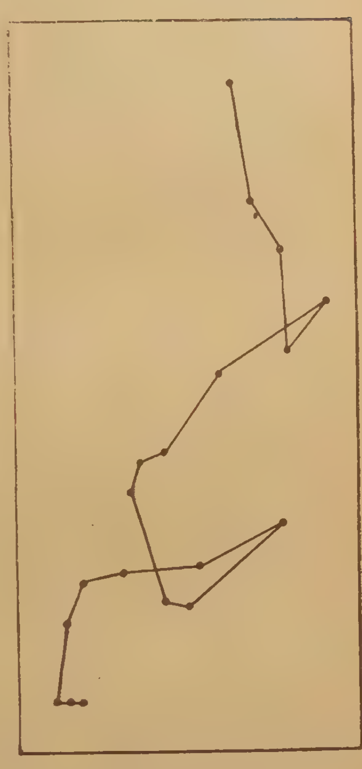
D. Données relatives a la Belgique (tableau X).

Encore même période 1891-1911 : Ici les données sont beaucoup plus ramassées. La pente est beaucoup plus faible : $\eta = + 0,49$ (graphique XIV).

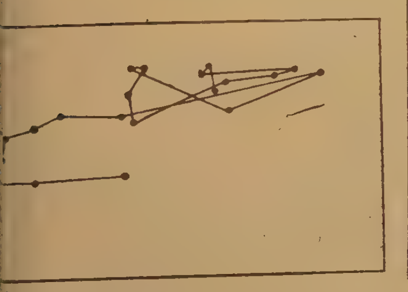
Il semble bien en tout cas que tous ces exemples nous mettent en présence, durant un « trend » ascendant, de courbes de débit caractéristiques. Ces courbes ont des pentes ascendantes variables. Elles ont une forme parabolique. La pente d'une parabole varie en effet tout le long de son parcours. Si l'on veut retenir une pente moyenne pour résumer le phénomène on ne peut donc que le déformer. C'est ce qu'on fait en donnant une élasticité moyenne. On ne peut nier en tout cas que ces différentes courbes relatives au débit du charbon aient un air de parenté. On peut se croire en face de courbes d'offre.



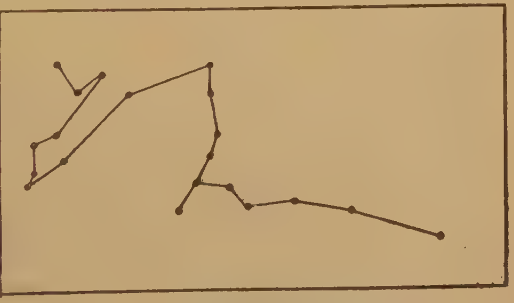
Graphique XIII.
Charbon Espagne 1893-1911.



Graphique XV.
Fonte France 1895-1911.



Graphique XIV.
Charbon Belgique 1891-1911.



Graphique XVI.
Fonte France 1873-1893.

2° *Fonte.*

DONNÉES RELATIVES A LA FRANCE (tableau XI).

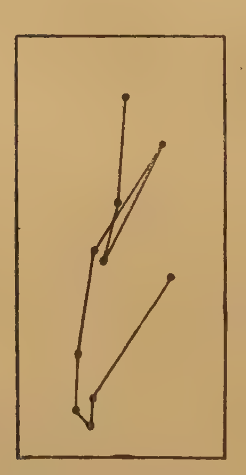
1. Durant une période de hausse des prix (1893-1911) : Le graphique présente trois tronçons ascendants dont les deux inférieurs ont un aspect parabolique. Elasticité moyenne : $\eta = + 1{,}865$ (graphique XV).

2. Durant une période de baisse des prix (1873-1893) : Les remarques présentées pour les combustibles minéraux durant la même période restent ici valables. La courbe enchaînée du débit est capricieuse. Il est difficile de retenir une direction d'ensemble (graphique XVI).

3° *Cuivre.*

DONNÉES RELATIVES AUX ETATS-UNIS (tableau XII).

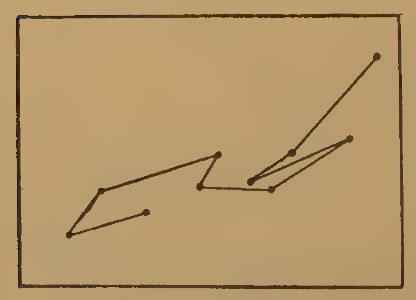
Durant la période 1931-1940 : $\eta = + 3{,}08$ (graphique XVII)



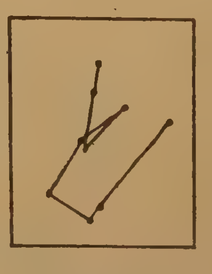
GRAPHIQUE XVII.
Cuivre E. U. 1931-1940.



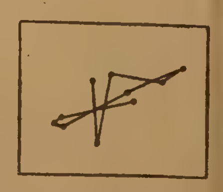
GRAPHIQUE XVIII.
Zinc E. U. 1931-1940.



GRAPHIQUE XIX.
Caoutchouc 1931-1940.



GRAPHIQUE XX.
Plomb E. U.
1931-1940.



GRAPHIQUE XXI.
Sucre de canne
1931-1940.

4° *Zinc.*

Données relatives aux Etats-Unis (tableau XIII).

Durant la période 1931-1940 : $\eta = + 2,88$ (graphique XVIII).

Nous avons pour ces deux derniers produits des courbes de débit de forme et de pente comparables. On peut se croire en présence de courbes d'offre.

5° *Caoutchouc.*

Données relatives a l'ensemble du monde (tableau XIV).

Durant la période 1931-1940, l'élasticité est faible, $\eta = + 0,39$, mais la forme ascendante indiscutable (graphique XIX).

6° *Plomb.*

Données relatives aux Etats-Unis (tableau XV).

Durant la période 1931-1940 : $\eta = + 1,57$ (graphique XX).

7° *Sucre de canne.*

Production mondiale et prix mondiaux (tableau XVI).

Durant la période 1931-1940, groupement rectiligne assez remarquable selon une droite ascendante de pente faible : $\eta = + 0,39$ (graphique XXI).

Pour toutes ces matières premières industrielles on a pu constater le jeu d'effets plus que proportionnels, c'est ce que nous avons dénommé des « effets Lescure ». Les tableaux ci-dessous nous en donnent la preuve. Ainsi nous pouvons compléter nos propositions. Chaque fois que la courbe dynamique du débit permet de s'approcher de la courbe statique de l'offre, c'est que cette offre a dû rester à peu près semblable à elle-même dans la période considérée, c'est que la demande a été le facteur stimulant, c'est qu'il y a eu phénomène de flexibilité des prix et peut-être amplification plus que proportionnelle du phénomène, c'est-à-dire « effet Lescure », et cela plus spécialement dans les moments d'accélération du cycle, dans l'essor comme dans la dépression.

Effets plus que proportionnels de flexibilité des prix.
« Effet Lescure ».

Années.	Production, millions tonnes.	% à l'année antérieure.	Prix.	% à l'année antérieure.
France : *Combustibles minéraux* (*Annuaire statistique*).				
1890	26		11,9	
1891	26	0	13,2	+ 11
1899	32,8		12,4	
1900	33,4	+ 2	14,9	+ 20

Années	Production, mille tonnes	% à l'année antérieure	% à l'année antérieure	Prix fr.-or par tonne
1906	34,1			13,7
1907	36,7	+ 8	+ 9	14,9
1908	37,3	+ 2	+ 6	15,8
1919	22,4			55,3
1920	25,2	+ 14	+ 48	81,8
1925	48			82,7
1926	52,4	+ 9	+ 29	106,5
1927	52,8	+ 1	+ 5	112,7
1928	52,4	— 1	— 10	100
1929	54,9	+ 4	+ 10	110,2
1930	55	0	+ 2	112,4

France : *Fonte* (*Ann. stat.*)

1846	0,586			153
1847	0,592	+ 1	+ 18	180
1889	1,73			61
1890	1,96	+ 13	+ 15	70
1898	2,52			63
1899	2,57	+ 2	+ 14	72
1900	2,71	+ 5	+ 14	82
1905	3			68
1906	3,3	+ 10	+ 17	80

Houille (*Ann. stat. de la S. D. N.*).
(Données mondiales.)

1931	1.080			18,8
1932	960	— 11	— 23	14,5
1936	1.251			12,7
1937	1.317	+ 5	+ 10	13,9

Cuivre : Production mondiale de fonderie
(*Ann. stat. S. D. N.*, 1940-1941, table 71, p. 143).

				Prix New-York
1936	1.720			642
1937	2.340	+ 36	+ 40	894
1938	2.030	— 13	— 24	678
1939	2.200	+ 8	+ 9	740

Plomb : Production des Etats-Unis (Même source, tabl. 73, p. 145).

1936	362			319
1937	423	+ 17	+ 27	407
1938	348	— 18	— 22	320

Zinc : Production mondiale (Même source, tabl. 75, p. 147).

1936	1.466			331
1937	1.620	+ 10	+ 33	440
1938	1.563	— 4	— 29	311
1939	1.630	+ 4	+ 10	345

Etain : Production mondiale (Même source, tabl. 78, p. 149).

				Prix Londres
1936	180			3.075
1937	199	+ 11	+ 18	3.630
1938	165	— 17	— 29	2.803
1939	178	+ 8	+ 10	3.081

Nous avons maintenant quelques mots à dire de deux dernières formes de groupements de points.

IV. — Groupements indéterminés verticaux ou horizontaux.

Si l'on considère des courbes d'offre et de demande, on constate que pour des valeurs très élevées de l'élasticité, les courbes se rapprochent de la verticale. A la limite, une courbe descendante de la demande et une courbe ascendante de l'offre peuvent donc se rejoindre. La verticale est asymptote. Autrement dit encore, une verticale peut être considérée comme la limite d'une courbe de demande ou comme la limite d'une courbe d'offre. A l'inverse, lorsque nous sommes en présence d'un groupement de points dont les sentiers sont presque verticaux, ou dont le fuseau a une direction moyenne verticale, et si nous avons la prétention d'extraire de la courbe dynamique du débit une courbe statique d'offre ou de demande, il y aura indétermination.

De la même manière une horizontale peut être considérée comme la limite vers laquelle tend une courbe ascendante dont la pente se rapproche de zéro, ou comme la limite vers laquelle tend une droite descendante dont la pente tend aussi vers zéro. Là encore, si nous sommes en présence d'un groupement de points horizontaux, lorsque les pentes des sentiers ou lorsque la direction du fuseau tendent vers zéro, il y aurait aussi indétermination sur la signification des courbes de débit.

Donnons rapidement quelques exemples de ces indéterminations :

1° *Groupements horizontaux.*

Elasticité dynamique tendant vers zéro :

a) Produits alimentaires :

Beurre : Danemark, 1931-1939 (tableau XVII; graphique XXII).

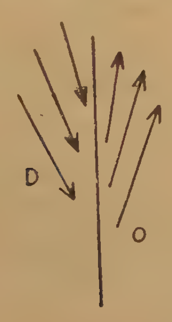
Fromage : Hollande, 1931-1939 (tableau XVIII; graphique XXIII).

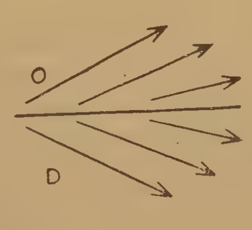
La tendance de ces deux courbes évoque une forme plutôt ascendante.

b) Produits industriels d'origine agricole :

Laine : Données mondiales 1931-1939 (tableau XIX).

La tendance est ici plutôt descendante (graphique XXIV).






GRAPHIQUE XXII.
Beurre.


GRAPHIQUE XXIII.
Fromage.


GRAPHIQUE XXIV.
Laine 1931-1939.

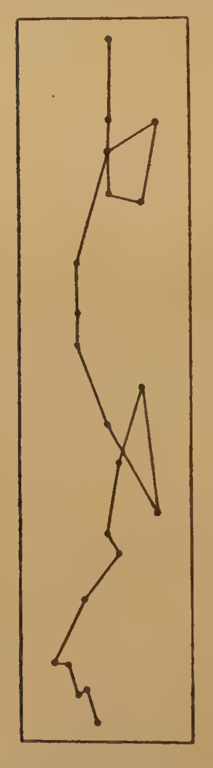
2° *Groupements verticaux.*

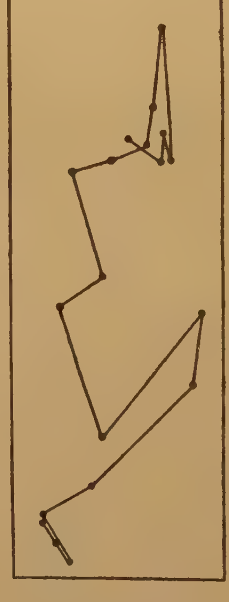
Elasticité dynamique tendant vers l'infini. Les exemples offerts sont uniquement industriels. Il s'agit du :

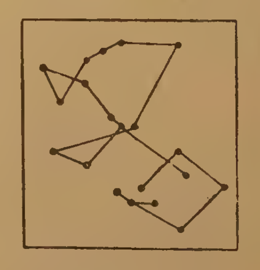
Minerai de fer : en Allemagne, de 1891 à 1911 (tableau XX).

Ici, l'indétermination est particulièrement frappante, car le fuseau est à peu près vertical (graphique XXV).

Zinc : en Espagne, de 1893 à 1911 (tableau XXI; graphique XXVI).


GRAPHIQUE XXV.
Iron Ore
Allemagne
1891-1911.


GRAPHIQUE XXVI.
Zinc
Espagne
1893-1911.


GRAPHIQUE XXVII.
Zinc
France
1891-1910.

V. — Groupements mixtes.

Dans ce dernier groupe, il serait uniquement tenu compte des graphiques enchaînés. Ce serait ceux pour lesquels apparaîtrait une double polarisation, c'est-à-dire une double direction générale des sentiers d'équilibre, une direction nord-ouest-sud-est, et une direction sud-ouest-nord-est. Autrement dit, des mouvements en la forme de la demande et des mouvements en la forme de l'offre. C'est le cas du zinc dans l'économie française de 1891 à 1910 (tableau XXII). Le graphique XXVII fait songer à un carroyage. On dirait que le débit s'est comporté tantôt comme une courbe d'offre, tantôt comme une courbe de demande. Mais évidemment il ne s'agit que d'analogie, à moins de supposer que durant certaines années il y ait eu constance de la courbe probable de l'offre, ce qui donnerait des sentiers ascendants, puis à d'autres années constance de la courbe de la demande, ce qui se manifesterait par des sentiers descendants. La courbe dynamique des échanges pourrait traduire ainsi tantôt une courbe statique d'offre, tantôt une courbe statique de demande. Mais ce sont là de simples hypothèses.

CONCLUSION

En poursuivant ces investigations, nous sommes resté fidèle à une implicite résolution : celle d'user des moyens statistiques le plus simplement du monde, sans aucun étalage d'érudition, en repoussant volontairement tout langage rébarbatif, et en s'en tenant aux procédés graphiques les plus élémentaires. Il n'est en effet pas opportun, croyons-nous, d'employer des formules analytiques savantes, si l'on n'est pas foncièrement d'accord sur les notions qu'elles recouvrent, et en tout cas cela ne contribue en rien à les clarifier. Nous avons donc traité d'une manière simple les données brutes qui nous étaient fournies. Mais quelque modestes qu'elles soient, ces recherches simplifiées nous permettent cependant de répondre à la question que nous nous étions posée sur les rapports réciproques du rationnel et du réel.

Il n'y a aucun risque de contradiction entre les propositions de la théorie abstraite et les conclusions des assemblages statistiques. Il n'y a pas *une* loi théorique de la demande que démentiraient *des* lois statistiques. Il n'y a pas de lois empiriques de la demande des produits agricoles qui seraient en accord avec la loi idéale, et de lois empiriques de la demande des produits industriels qui seraient en désaccord avec la loi idéale. Non, il y a une attitude statique qui se distingue d'une attitude dynamique. A l'attitude statique correspond la notion de *débat;* les composantes du débat se nomment l'offre et la demande; il s'agit alors de liaisons entre des données *possibles.* A l'attitude dynamique correspond la notion d'écoulement

dans le temps, donc de *débit;* il s'agit alors de liaisons entre données *vécues.* Il faut éviter le glissement implicite ou insidieux d'une notion à l'autre, c'est-à-dire prendre soin de ne pas employer ces deux notions sous la même appellation. D'où l'importance du vocabulaire.

Il peut cependant y avoir un passage d'une attitude à l'autre. Le statique peut être illustré par le dynamique, le rationnel par le réel. Mieux encore et à l'inverse, le dynamique peut parfois servir à reconstituer le statique; le rationnel peut être retrouvé parfois à partir du réel. Evidemment, les statistiques ne fournissent que du réel. Le débit n'est jamais statique. On connaît les quantités réellement échangées, réellement acquises ou réellement consommées; mais le seul fait de l'échange ne permet pas de dire ce que fut l'offre ou ce que fut la demande, c'est-à-dire ce que furent les *dispositions* des sujets *avant* l'échange. Cependant, dans certains cas bien déterminés, et à certains moments précis du temps, la courbe dynamique du débit a pu exprimer ou la courbe statique de la demande, ou la courbe statique de l'offre.

Le premier cas est le plus certain. Il se vérifie pour des produits agricoles, lorsque joue l'expansibilité des prix et que l'offre devient le facteur mobile prédominant. Le second est moins sûr. Il se manifeste pour certains produits industriels lorsque joue la flexibilité des prix et que la demande devient le facteur mobile prédominant. On pourrait donner à cette demande et à cette offre, extraites du débit, le nom de *demande déduite* et d'*offre déduite*, ou encore de *demande historique* et d'*offre historique*, pour les distinguer de la demande et de l'offre simplement imaginées. L'offre et la demande déduites seraient moins *pures* que les premières, mais aussi plus *réelles.* Elles contiendraient du temps, du moins à l'état de souvenir. Et selon Giovanni Demaria [29], tandis que les premières s'exprimeraient par la fonction $x_0 = f(x_1)$, les secondes se traduiraient par $x_0 = f(x_1, t)$ ou même par la formule $x_0 = f(x_1, x_2, ..., x_n, t)$ où $x_2, ..., x_n$ sont les prix de tous les autres biens qui ont eu en fait une influence sur x_1. Autrement dit, cette courbe *déduite* nous montrerait ce qu'a été la demande ou l'offre en dehors de toute hypothèse simplificatrice, c'est-à-dire sans supposer que « toutes autres choses soient restées égales », sans qu'ait joué la fameuse clause *coeteris paribus.* Et c'est bien cette élimination de la clause qui, selon Moore, faisait la supériorité des lois statistiques sur la loi idéale.

Qu'on ne s'y trompe pas cependant. En dehors des hypothèses heureuses, mais au fond limitées et exceptionnelles, où l'offre et la demande peuvent se déduire du débit, il faut renoncer dans le cas général à tirer de la *résultante* dynamique qu'est le débit les *composantes* statiques du débat que sont l'offre et la demande. Le débit seul est évidemment toujours connaissable. C'est, selon l'expression

29. Giovanni Demaria, *Saggio sugli studi di dinamica economica*, Milano, 1930 p. 30.

de M. Antonelli, « un véritable scandale méthodologique »[30] d'assimiler sans précaution la courbe de l'offre ou la courbe de la demande à la courbe du débit. C'est par exception seulement que l'on peut *déduire* une offre ou une demande historique. Il faut donc se contenter dans les cas les plus généraux de voir se *juxtaposer* et non pas se *compénétrer* ces deux attitudes nécessaires que sont l'attitude statique et l'attitude dynamique, l'attitude rationnelle et l'attitude réelle, dont il n'est pas toujours possible, malgré le désir ardent de notre esprit, d'opérer la synthèse.

Henri Guitton.

10 octobre 1944.

30. *Op. cit.*, p. 99.

ANNEXES

TABLEAU I

Tabac.

Source : *Agricultural Statistics United States*, Department of Agriculture, 1938, table 172, p. 136.

Années.	QUANTITES		PRIX	
	Millions pounds.	Indices.	Prix moyen cents par pound.	Indices.
—	—	—	—	—
1894	766	100	6,6	100
1895	745	97	6,8	103
1896	760	99	5,5	83
1897	703	92	7,4	112
1898	909	118	6,1	92
1899	870	113	7,1	108
1900	851	111	6,7	101
1901	885	115	7,2	109
1902	959	125	6,9	105
1903	976	127	6,7	101
1904	856	112	7,8	118
1905	938	122	8,2	124
1906	972	127	9,6	145
1907	885	115	10	151
1908	835	109	10,2	153
1909	1.053	138	10,1	152
1910	1.142	149	9,3	141
1911	940	122	9,3	141
1912	1.117	152	10,7	162
1913	991	129	12,8	194
1914	1.036	135	9,7	147
1915	1.157	151	9	136
1916	1.206	157	14,8	224
1917	1.325	173	24	353
1918	1.444	189	27,9	422
1919	1.444	189	31,2	472
1920	1.509	197	17,3	262
1921	1.004	131	19,5	295
1922	1.254	164	22,8	345
1923	1.517	197	19	288
1924	1.244	163	19	288
1925	1.376	179	16,8	254
1926	1.289	168	17,9	262
1927	1.211	159	20,7	313
1928	1.373	179	20	303
1929	1532	200	18,3	277
1930	1.648	214	12,8	194
1931	1.564	204	8,2	124
1932	1.017	132	10,5	160
1933	1.371	179	13	197
1934	1.081	141	21,3	322
1935	1.297	169	18,4	279
1936	1.155	151	23,6	258
1937	1.553	202	20,5	310

TABLEAU II

Pommes de terre.

Source : *Agricultural Statistics United States*, Department of Agriculture, Washington, 1938, table 297, p. 215.

Années.	QUANTITES			PRIX		
	Millions Bushels.	Indices.	% de variation sur l'année précédente.	Prix moyen cents par Bushel.	Indices.	% de variation sur l'année précédente.
1900	259	100	»	53	100	»
1901	207	80	— 20	76	176	+ 76
1902	296	114	+ 42	47	109	— 38
1903	276	107	— 6	61	142	+ 30
1904	349	135	+ 26	45	104	— 27
1905	300	116	— 14	61	142	+ 36
1906	341	132	+ 14	50	116	— 18
1907	333	129	— 2	60	139	+ 20
1908	305	118	— 8	75	174	+ 25
1909	390	150	+ 27	57	132	— 24
1910	342	132	— 12	58	134	+ 1
1911	302	117	— 11	94	218	+ 55
1912	406	156	+ 33	56	130	— 40
1913	332	128	— 18	67	155	+ 19
1914	368	142	+ 11	56	130	— 16
1915	336	130	— 8	67	155	+ 19
1916	270	104	— 20	149	346	+ 123
1917	398	153	+ 47	127	296	— 14
1918	346	134	— 12	118	274	— 13
1919	297	114	— 15	190	440	+ 60
1920	368	142	+ 24	132	307	— 30
1921	352	125	— 12	112	260	— 15
1922	415	160	+ 22	68	158	— 39
1923	366	141	— 12	91	211	+ 33
1924	384	148	+ 5	71	165	— 22
1925	296	114	— 23	165	382	+ 131
1926	321	124	+ 8	136	320	— 16
1927	369	142	+ 14	108	250	— 22
1928	427	165	+ 16	57	132	— 47
1929	332	128	— 22	131	304	+ 130
1930	340	131	+ 2	91	210	— 31
1931	384	148	+ 13	46	107	— 49
1932	376	145	— 2	39	90	— 16
1933	342	132	— 9	82	190	+ 110

TABLEAU III

Vins.

Source : France, *Statistical Abstract*, vol. 38, p. 481.

Années.	QUANTITES Millions hectolitres.	Indices.	% de variation sur l'année antérieure.	PRIX Prix moyen francs par hecto.	Indices.	% de variation sur l'année antérieure.
1873	36	100	»	41	100	»
1874	69,9	194	+ 94	24	58	— 42
1875	78	218	+ 12	21	51	— 12
1876	44	122	— 44	25	61	+ 20
1877	55	153	+ 25	27	66	+ 8
1878	50	139	— 9	29	71	+ 7
1879	26	72	— 48	33	80	+ 13
1880	33,9	94	+ 30	38	93	+ 16
1881	38,5	107	+ 14	40	97	+ 4
1882	38,8	108	0	40	97	0
1883	46	128	+ 18	37	90	— 8
1884	35	97	— 24	40	97	+ 8
1885	31	86	— 11	39,8	97	0
1886	30	83	— 3	40	97	0
1887	25	69	— 17	36	88	— 9
1888	30	83	+ 20	30	73	— 17
1889	23	64	— 23	31,5	77	+ 6
1890	27	75	+ 17	39	95	+ 23
1891	30	83	+ 10	30	73	— 23
1892	28	78	— 6	28,6	70	— 4
1893	50	139	+ 65	23,2	57	— 19
1894	39	109	— 21	23	56	— 1
1895	26,9	100	»	30	100	»
1896	44	164	+ 64	25	83	— 17
1897	31,9	119	— 27	26,6	89	+ 7
1898	31,7	118	— 0,8	28,8	96	+ 8
1899	46,8	174	+ 48	25,5	85	— 11
1900	68,5	254	+ 46	17,9	59	— 40
1901	60	223	— 12	14,4	48	— 18
1902	42	156	+ 15	20,2	67	+ 40
1903	35	130	— 16	28,1	94	+ 40
1904	66	245	+ 90	16,7	55	— 41
1905	56	208	— 15	15,5	52	— 6
1906	52	193	— 7	18,3	61	+ 14
1907	66	246	+ 27	16	53	— 13
1908	60,5	225	— 8	15,9	53	0
1909	54,4	202	— 10	18	60	+ 14
1910	28,5	107	— 47	39	130	+ 117
1911	44,8	167	+ 56	30	100	— 23

TABLEAU IV

Coton.

Source : *Agricultural Statistics United States*, Department of Agriculture, Washington, 1938, table 114, p. 94.

Années.	QUANTITES			PRIX		
	Millions balles.	Indices.	% de variation sur l'année antérieure.	Prix moyen cents par pound.	Indices.	% de variation sur l'année antérieure.
1894	9,9	99	»	4,5	33	»
1895	7,1	71	— 28	7,6	56	+ 70
1896	8,5	85	+ 20	6,6	49	— 13
1897	10,8	108	+ 27	6,6	49	0
1898	11,2	112	+ 4	5,7	42	— 13
1899	9,3	93	— 17	6,9	51	+ 21
1900	10,1	101	+ 8	9,15	67	+ 32
1901	9,5	95	— 6	7,03	52	— 23
1902	10,6	106	+ 11	7,6	56	+ 8
1903	9,8	98	— 7	10,4	76	+ 37
1904	13,4	134	+ 36	8,9	65	14
1905	10,5	105	— 22	10,7	79	+ 20
1906	13,2	132	+ 26	9,5	70	— 11
1907	11,1	111	— 16	10,3	75	+ 8
1908	13,2	132	+ 19	9	66	— 13
1909	10	100	— 29	13,6	100	+ 34
1910	11,6	116	+ 16	13,9	102	+ 2
1911	15,6	156	+ 34	9,6	71	— 31
1912	13,7	137	— 12	11,4	84	+ 20
1913	14,1	141	+ 3	12,5	92	+ 10
1914	16,1	161	+ 14	7,3	54	— 41
1915	11,1	111	— 31	11,2	82	+ 53

TABLEAU V

Rayonne.

Source : *Annuaire Statistique de la Société des Nations*, 1940-1941

Années.	Production mondiale en mille tonnes.	Indices.	Prix en fr.-or par kilo.	Indices.
1931	226	100	8,6	100
1932	235	104	7,5	87
1933	301	133	5,6	65
1934	351	155	4	47
1935	427	184	3,8	43
1936	465	206	3,9	45
1937	545	240	4,2	49
1938	450	200	3,5	40
1939	521	230	3,5	40
1940	528	233	3,6	42

TABLEAU VI

Combustibles minéraux.

Source : France, *Annuaire Statistique de la France*, tableau récapitulatif.

Années.	QUANTITÉS		PRIX	
	Millions tonnes.	Indices.	Prix moyen.	Indices.
1893	25,6	100	11,49	100
1894	27,4	107	11,22	97
1895	28	109	11,01	96
1896	29,2	110	10,8	95
1897	30,8	120	10,8	95
1898	32,3	126	11,2	97
1899	32,8	129	12,4	108
1900	33,4	131	14,9	130
1901	32,3	126	15,8	138
1902	29,9	117	14,6	127
1903	34,9	136	14,1	123
1904	34,1	133	13,3	116
1905	35,9	140	12,9	112
1906	34,2	134	13,7	120
1907	36,7	144	14,9	130
1908	37,3	146	15,8	137
1909	37,8	148	15,2	132
1910	38,3	150	14,5	126
1911	39,2	153	15,2	132
1912	41,1	160	15,5	135
1913	40,8	159	16,5	144
1920	25,2	48	81,8	82
1921	28,9	57	83,3	83
1922	31,9	61	75	75
1923	38,5	67	77	77
1924	44,9	86	82,3	82
1925	48	92	82,7	83
1926	52,4	100	106,6	106
1927	52,8	101	112,7	112
1928	52,4	100	100	100
1929	54,9	105	110,2	110
1930	55	105	112,4	112
1931	51	98	99,6	99
1932	47,2	90	88,4	88
1933	47,9	92	81,5	81
1934	48,6	93	79,5	79
1935	47,1	90	78	78

TABLEAU VII

Combustibles minéraux.

Source : France, *Annuaire Statistique de la France.*

Années.	QUANTITES		PRIX	
	Millions tonnes.	Indices.	Prix moyen.	Indices.
1873	17,4	68	16,6	145
1874	16,9	66	16,5	144
1875	16,9	66	15,9	139
1876	17,1	67	15,3	133
1877	16,8	65	14	161
1878	16,9	66	13,4	154
1879	17,1	66	12,9	148
1880	19,3	75	12,7	146
1881	19,6	76	12,4	142
1882	20,6	79	12,3	141
1883	21,3	82	12,5	143
1884	20	78	12,3	141
1885	19,5	76	11,7	134
1886	19,9	78	11,1	127
1887	21,2	82	10,6	121
1888	22,6	88	10,3	118
1889	24,3	95	10,4	119
1890	26	101	11,9	136
1891	26	101	13,2	151
1892	26	101	12,4	142

TABLEAU VIII

Charbon.

Empire germanique (compris le Luxembourg), *Statistical Abstract*, vol. 38, p. 447.

Années.	Production, millions tonnes.	Indices.	Prix moyen tonne marks.	Indices.
1891	73.7	100	7,95	100
1892	71.3	97	7,40	93
1893	73.8	100	6,75	85
1894	76,7	104	6,65	84
1895	79,1	107	6,80	85
1896	85.6	117	6,85	86
1897	91	124	7,10	90
1898	96,3	129	7,40	93
1899	101,6	138	7,75	97
1900	109,2	149	8,85	111
1901	108,5	147	9,35	118
1902	107.4	146	8,85	111
1903	116,6	157	8,65	109
1904	120,8	164	8,45	106
1905	121,2	165	8,65	109
1906	137,1	186	8,90	112
1907	143,1	194	9,75	123
1908	147,6	200	10,3	128
1909	148,7	202	10,2	127
1910	152,8	207	10	126
1911	160,7	222	9,85	124

TABLEAU IX

Charbon,

Espagne, *Statistical Abstract*, vol. 38, p. 450.

Années.	Production, millions tonnes.	Indices.	Prix moyen tonne.	Indices.
—	—	—	—	—
			Pesetas.	
1893	1,4	100	8	100
1894	1,6	114	7,3	91
1895	1,7	121	7,8	98
1896	1,8	129	7,8	98
1897	2	143	8,5	106
1898	2,4	171	8,7	109
1899	2,6	186	9,3	116
1900	2,5	179	9,8	123
1901	2,6	186	11,4	130
1902	2,7	193	10	125
1903	2,6	186	9,5	119
1904	3	214	9,8	123
1905	3,2	228	10	125
1906	3,2	228	12,2	152
1907	3,6	257	13	162
1908	3,8	262	13,2	165
1909	3,8	262	13,2	165
1910	3,8	262	15,1	189
1911	3,6	257	14,1	176

TABLEAU X

Charbon,

Belgique, *Statistical Abstract*, vol. 38, p. 448.

1891	19,6	100	12,6	100
1892	19,5	99	10,3	82
1893	19,4	99	9,3	74
1894	20,5	105	9,3	74
1895	20,4	104	9,4	75
1896	21,2	108	9,5	76
1897	21,4	109	10,3	82
1898	22	112	11	87
1899	22	112	12,5	99
1900	23,4	120	17,4	138
1901	22,2	113	15,2	120
1902	23,8	121	12,7	101
1903	23,7	121	13	103
1904	22,7	116	12,6	100
1905	21,7	110	12,7	101
1906	23,5	120	15	119
1907	23,7	121	16,8	133
1908	23,5	120	16,2	129
1909	23,5	120	14,3	114
1910	23,9	122	14,6	116
1911	23	117	14,8	117

TABLEAU XI

Fonte.

France, *Annuaire Statistique de la France.*

Années.	Production, mille tonnes.	Indices.	Prix tonne.	Indices.
1873	1,3	65	137,5	236
1874	1,41	70	119	205
1875	1,44	72	108	186
1876	1,43	71	98	169
1877	1,50	75	95	164
1878	1,52	76	88	152
1879	1,40	70	85	146
1880	1,72	86	93	160
1881	1,88	94	91	157
1882	2,03	100	91	157
1883	2,06	100	81	140
1884	1,87	94	75	129
1885	1,63	81	62	107
1886	1,51	76	55	95
1887	1,56	78	57	98
1888	1,68	84	57	98
1889	1,73	86	61	105
1890	1,96	98	70	121
1891	1,89	94	65	112
1892	2,05	100	61	105
1893	2	100	58	100
1894	2	100	57	98
1895	2	100	55	95
1896	2,33	116	56	97
1897	2,48	124	58	100
1898	2,52	126	63	109
1899	2,57	127	72	124
1900	2,71	136	82	141
1901	2.38	119	70	121
1902	2.40	120	68	117
1903	2,84	142	64	110
1904	2.97	148	65	112
1905	3	150	68	117
1906	3,3	165	80	138
1907	3.6	180	87	150
1908	3,4	170	82	141
1909	3,6	180	82	141
1910	4	200	78	135
1911	4.47	224	76	131

TABLEAU XII

Cuivre.

Etats-Unis, *Annuaire Statistique de la S. D. N.*, 1940-1941, p. 143.

Années.	Production, mille tonnes.	Indices.	Prix fr.-or New-York.	Indices.
1931	537	100	927	100
1932	279	52	635	68
1933	227	42	624	67
1934	251	47	574	62
1935	378	70	586	63
1936	592	110	642	69
1937	820	153	894	97
1938	570	106	678	73
1939	698	130	740	80
1940	922	172	762	82

TABLEAU XIII

Zinc.

Etats-Unis, *Annuaire Statistique de la S. D. N.*, 1940-1941, p. 147.

1931	264	100	416	100
1932	187	71	329	79
1933	278	105	371	89
1934	329	125	283	68
1935	381	144	294	71
1936	446	169	331	80
1937	505	191	440	106
1938	404	153	311	75
1939	460	174	345	83
1940	630	238	428	103

TABLEAU XIV

Caoutchouc.

Production mondiale, *Annuaire Statistique de la S. D. N.*, 1940-1941, p. 126.

1931	813	100	660	100
1932	720	89	400	60
1933	867	107	510	77
1934	1.034	128	890	135
1935	888	109	830	126
1936	872	108	1.090	165
1937	1.159	143	1.320	200
1938	910	112	1.000	151
1939	1.021	126	1.140	173
1940	1.411	174	1.410	214

TABLEAU XV

Plomb.

États-Unis, *Annuaire Statistique de la S. D. N.*, 1940-1941, p. 145.

Années.	Production, mille tonnes.	Indices.	Prix fr.-or New-York.	Indices
1931	401	100	486	100
1932	255	64	363	73
1933	239	60	347	71
1934	282	70	263	54
1935	294	73	276	56
1936	362	90	319	66
1937	423	105	407	84
1938	348	87	320	66
1939	439	110	341	70
1940	486	121	349	72

TABLEAU XVI

Sucre de canne.

Production mondiale. *Annuaire Statistique de la S. D. N.*, 1940-1941, p. 104.

	Millions de quintaux.	Indices.	Prix fr.-or.	Indices.
1932	160	100	15,2	100
1933	146	91	10,6	70
1934	148	92	10,9	72
1935	145	90	10,9	72
1936	159	99	15,7	103
1937	179	112	18,3	120
1938	172	107	17,16	112
1939	175	110	13,7	90
1940	130	81	13,1	86
1941	173	108	12,7	84

TABLEAU XVII

Beurre.

Danemark, *Annuaire Statistique de la S. D. N.*, 1940-1941, p. 84.

Années.	Production, mille tonnes.	Indices.	Prix fr.-or.	Indices.
1931	195	100	2,99	100
1932	188	96	2,11	71
1933	185	95	1,75	58
1934	182	93	1,51	50
1935	173	89	1,68	56
1936	180	92	1,79	60
1937	183	94	1,89	63
1938	189	97	1,91	64
1939	183	94	1,85	62

TABLEAU XVIII

Fromage.

Hollande, *Annuaire Statistique de la S. D. N.*, 1940-1941, p. 85.

Années.	Production mille tonnes.	Indices.	Prix fr.-or.	Indices.
1931	133	100	1,47	100
1932	119	89	1,22	83
1933	121	91	1,09	74
1934	116	87	0,89	61
1935	117	88	0,72	49
1936	121	91	0,78	53
1937	124	93	0,90	61
1938	125	94	0,93	63

TABLEAU XIX

Laine.

Production totale, *Annuaire Statistique de la S. D. N.*, 1940-1941, p. 121.

Années.	Production, millions tonnes.	Indices.	Prix fr.-or.	Indices.
1931	1,72	100	4,04	100
1932	1,73	101	2,84	70
1933	1,68	98	3,56	88
1934	1,65	96	3,72	93
1935	1,67	97	3,12	78
1936	1,73	101	4,13	102
1937	1,76	102	4,38	109
1938	1,80	105	3,02	75
1939	1,88	109	2,64	66

TABLEAU XX

Minerai de fer.

Allemagne, *Statistical Abstract*, vol. 38, p. 447.

Années.	Millions tonnes.	Indices.	Marks.	Indices.
1891	10,6	100	3,7	100
1892	11,5	109	3,6	97
1893	11,4	108	3,5	95
1894	12,3	116	3,4	92
1895	12,3	116	3,3	89
1896	14,1	133	3,6	97
1897	15,4	145	3,9	105
1898	15,9	150	3,8	103
1899	17,9	169	3,9	106
1900	18,9	179	4,1	112
1901	16,5	156	4,3	116
1902	17,9	169	3,8	103
1903	21,2	200	3,5	95
1904	22	208	3,5	95
1905	23,4	222	3,4	95
1906	26,7	252	3,8	103
1907	28,6	260	4,3	116
1908	24,2	238	4,1	112
1909	25,5	240	3,8	103
1910	28,7	260	3,8	103
1911	29,9	282	3,8	103

TABLEAU XXI

Zinc.

Espagne, *Statistical Abstract*, vol. 38, p. 450.

Années.	Mille tonnes.	Indices.	Pesetas.	Indices.
1893	64	100	31	100
1894	58,7	91	33	106
1895	54,1	84	34	110
1896	64,8	101	31	100
1897	73,8	115	37	119
1898	99,8	156	49	158
1899	119,7	186	50	161
1900	86,1	134	35	113
1901	119,6	186	33	106
1902	127,6	198	35	113
1903	154	240	34	110
1904	156,3	244	39	126
1905	160,5	250	43	139
1906	170,3	266	44	142
1907	191,8	298	45	145
1908	156,2	244	46	148
1909	163,5	254	45	145
1910	156,1	244	45	145
1911	162,1	253	41	132

TABLEAU XXII

Zinc.

France, *Statistical Abstract*, vol. 38, p. 449.

Années.	Mille tonnes.	Indices.	Francs.	Indices.
1891	56,3	100	114	100
1892	69.2	123	81	71
1893	77.4	137	69	61
1894	80	142	51	45
1895	72,9	128	59	52
1896	81,3	145	71	62
1897	83	148	78	68
1898	85,5	152	85	75
1899	84.8	151	112	98
1900	67	119	91	80
1901	61.5	109	54	47
1902	57,9	103	69	61
1903	66,9	119	84	74
1904	52,8	94	93	82
1905	62	110	111	97
1906	53.4	95	131	115
1907	44,1	78	111	97
1908	52.6	94	81	71
1909	50,9	90	89	78
1910	50.6	90	99	87

THÉORIE DES ENCAISSES ET THÉORIE DE L'INTÉRÊT[1]

PROBLÈME DES ENCAISSES.

Le phénomène de l'intérêt a toujours été l'un des grands problèmes de l'économie politique; il reste malgré cela très obscur, et aucune des nombreuses théories qui prétendent l'expliquer n'est admise sans réserves par les économistes.

Le mécanisme de l'offre et de la demande est certes applicable à l'offre et à la demande de crédit, mais il exige une analyse très précise des faits pour mener à une véritable « explication ».

La suite mettra en évidence que la question importante pour comprendre le phénomène de l'intérêt en économie monétaire est, non pas « pourquoi demande-t-on et offre-t-on du crédit ou de la monnaie », mais plus précisément « pourquoi conserve-t-on de la monnaie ».

Cela tient, nous le démontrerons, à ce que seules les demandes de monnaie destinée à être conservée, ont finalement une action durable sur l'offre et la demande générales de crédit, les autres demandes étant immédiatement suivies d'une offre équivalente.

*
* *

On conserve de la monnaie en raison de l'utilité[2] que présente, nous allons le montrer en détail, la libre disposition de cette monnaie dans le temps.

S'il existe un marché du crédit suffisamment organisé, les individus et les entreprises ayant une disponibilité monétaire peuvent, soit la garder, soit la placer. Ils peuvent également recourir au crédit pour emprunter de la monnaie.

1. Cet article est extrait d'un ouvrage qui s'intitulera *Dynamique Economique*. Il développe l'un des points d'un travail précédent intitulé *Asynchronisme monétaire*.

2. L'utilité est l'importance (subjective) d'une richesse pour un individu. Elle doit être estimée à un instant donné. Elle l'est souvent par comparaison à celle d'une somme de monnaie; on omet généralement de dire qu'il s'agit d'une somme possédée à l'instant considéré, ou attendue, etc..., mais le terme de comparaison pourrait toujours être précisé; on verrait alors que la question de la mesurabilité de l'utilité ne se pose pas.

Alors, l'homme étant l'être économique que nous croyons 3, ils garderont cette disponibilité monétaire si l'utilité présentée par la libre disposition de cette monnaie pendant la durée du placement envisagé est supérieure à l'importance de l'intérêt rapporté par ce placement, diminuée (ou augmentée) éventuellement de celle des autres inconvénients (ou avantages) que ce placement présente. Et ils emprunteront de la monnaie comme encaisse si l'utilité que présente la libre disposition de cette encaisse pendant la durée de cet emprunt est supérieure à l'importance de l'intérêt payé pour l'emprunter (et des inconvénients de cet emprunt...).

Dans tous les cas, la conservation de monnaie doit résulter d'un calcul économique (plus ou moins inconscient en réalité) dans lequel le taux de l'intérêt s'oppose à l'utilité présentée par la libre disposition de la monnaie en caisse.

Nous verrons bientôt comment ces calculs économiques d'encaisses jouent décisivement sur l'offre et la demande de monnaie, et comment le taux de l'intérêt se trouve déterminé en fonction principalement de l'utilité que présente la libre disposition de la monnaie en caisse.

Mais auparavant, il nous faut montrer avec précision en quoi cette libre disposition est utile et comment elle dépend de la quantité détenue.

Utilité marginale décroissante des encaisses.

La monnaie est utile, non seulement parce qu'elle permet à son possesseur d'obtenir en échange les richesses du marché à un instant donné, mais par la libre disposition dans le temps qu'elle laisse à celui qui la détient.

Considérons un individu ou une entreprise ayant à un instant donné une disponibilité monétaire ou envisageant d'emprunter de la monnaie comme encaisse.

S'il place cette disponibilité monétaire et n'emprunte pas, il ne pourra plus, pendant la durée de l'opération de crédit considérée, procéder à des acquisitions que dans la mesure de ses recettes ultérieures.

Il en résultera généralement des privations et des occasions manquées plus importantes que les satisfactions de besoins qu'il pourra obtenir avec ces recettes ou avec le remboursement, à l'échéance, du montant de son placement.

Il pourra, il est vrai, en général, recourir au crédit au moment du besoin, ou céder une créance, mais cela est plus ou moins gênant (démarches, etc.) et coûteux, même sous la forme moderne du compte en banque.

3. Nous supposons l'homme toujours attentif à comparer l'utilité qu'il attribue (d'une manière juste ou erronée) aux diverses choses, et agissant conformément à ce qu'il croit être son intérêt (principe hédoniste, pris dans son sens le plus large). Cette approximation est aussi justifiée que celles qui ont permis l'élaboration des diverses sciences.

Il pourra aussi liquider au moment du besoin certaines de ses richesses qu'il aurait voulu conserver, mais cela ne se fera pas sans pertes.

Si, au contraire, il garde en caisse cette disponibilité monétaire, ou qu'il emprunte une certaine somme comme encaisse, il pourra, en général, jusqu'à l'échéance de l'opération de crédit considérée, en dépensant au moment des besoins plus ou moins irréguliers et imprévus et des occasions, faire face plus commodément et plus complètement à ses besoins avec des recettes pouvant être également irrégulières et imprévues, et satisfaire ainsi, pendant la durée de l'opération de crédit considérée ou au-delà, plus de besoins avec la même dépense.

On peut donc dire que la libre disposition d'une certaine somme pendant la durée de l'opération de crédit considérée est utile.

Cette utilité s'apprécie, à l'instant initial, à la différence d'importance de la satisfaction escomptée des besoins de l'individu ou de l'entreprise considérée, grâce à cette encaisse et sans elle, et à l'importance du coût des mesures à prendre (recours au crédit, liquidation d'objets, etc.) pour éviter de plus grandes privations.

* * *

Sans chercher pour le moment à savoir quels sont les divers facteurs qui déterminent cette utilité, bornons-nous à remarquer qu'elle dépend, qu'elle est fonction de la quantité de monnaie conservée en caisse.

Moins cette quantité sera forte, plus les privations, les démarches, etc., à prévoir seront importantes et moins l'on pourra escompter de faire face commodément à des besoins importants et nombreux. Au contraire, plus elle sera forte, plus on pourra escompter de faire face commodément à des besoins importants et nombreux par suite du caractère imprévu de certains d'entre eux.

Mais il n'y a pas proportionnalité entre la quantité détenue et l'utilité (« totale ») qu'elle présente.

Considérons des unités de monnaie de plus en plus nombreuses conservées en caisse par un détenteur déterminé à un instant déterminé; chaque unité supplémentaire doit présenter un supplément d'utilité de plus en plus faible.

En effet, on s'efforcera toujours de sacrifier les besoins les moins importants. Les privations résultant de la suppression d'une unité en caisse atteindront donc en général des besoins de plus en plus importants quand la monnaie en caisse deviendra de plus en plus insuffisante; et, au contraire, quand elle sera assez abondante, elle permettra de satisfaire tous les besoins qu'il serait rationnel de satisfaire; alors une unité supplémentaire n'évitera plus aucune privation.

D'autre part, s'il est vrai que les besoins auxquels il serait donné satisfaction si l'encaisse le permettait, et les recettes, sont plus ou moins imprévus, il n'en est pas moins vrai que de grands écarts entre

les dépenses et les recettes deviennent pourtant en général de moins en moins probables; et l'utilité supputée de pouvoir y faire face commodément devient faible.

L'utilité (« marginale ») présentée par une nouvelle unité quand on en a déjà beaucoup devient donc, d'une manière très générale, de plus en plus faible.

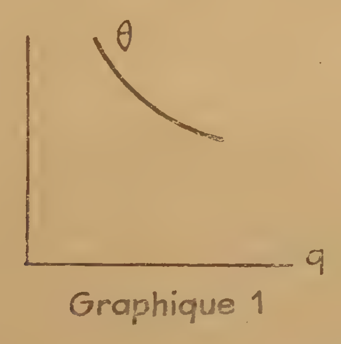
*
* *

Pour rendre parfaitement comparables les éléments des calculs économiques qui suivront, tout en épousant d'aussi près que possible la réalité étudiée, nous exprimerons notre utilité par comparaison à celle d'une somme de monnaie perçue régulièrement au long de l'opération que l'on considérera.

Et nous appellerons « taux d'utilité marginale », ou désormais plus simplement « utilité marginale » ou même « utilité », le rapport de la somme exprimant ainsi l'utilité de la libre disposition de la dernière unité considérée à la durée en années de l'opération.

En comparant le taux d'utilité marginale et le taux de l'intérêt, on compare bien des éléments que l'on échangerait deux à deux à tout moment du placement ou de l'emprunt d'une quantité marginale, et par suite leur importance estimée à l'instant initial, c'est-à-dire leur utilité.

D'après ce que nous venons de voir, cette utilité marginale est une fonction inverse de la quantité q détenue. On peut donc la représenter graphiquement par une courbe décroissante θ (graphique 1) en fonction de q.



Graphique 1

En général, l'ordonnée de cette courbe sera nulle pour q très grand.

Si l'on considère diverses opérations de crédit à des échéances différentes, on pourra avoir des courbes différentes pour un même détenteur et à l'instant considéré. Mais nous n'aurons à considérer que la courbe qui correspond à l'opération la plus avantageuse (tantôt un emprunt, tantôt un placement, tantôt à tel terme, tantôt à tel autre terme, selon les dispositions du détenteur à l'emprunt ou au prêt et selon les circonstances). Cette opération peut du reste avoir une échéance indéterminée (dépôts à vue, caisse d'épargne, etc.).

Nous aurons donc une courbe bien déterminée et unique pour tout détenteur et à tout instant.

Au cours du temps, les caractéristiques de ces courbes varieront évidemment.

*
* *

Exemple. — Soit un individu ayant à un moment donné 10.000 francs en poche et prévoyant, plus ou moins confusément, ses rentrées et ses dépenses dans le futur. Des placements et des emprunts convenables se présentent à lui, à échéance uniformément dans deux ans.

Plus ou moins inconsciemment, il pourrait calculer l'utilité marginale de la libre disposition de monnaie de la manière suivante :

Si non seulement il garde ses 10.000 francs, mais en emprunte 10.000 autres, il jugera par exemple extrêmement probable qu'il pourra ainsi satisfaire tous les besoins qu'il satisferait avec une encaisse beaucoup plus forte. Alors l'utilité qu'il attachera à avoir 100 francs de plus sous forme liquide en caisse (au lieu de ne pouvoir en disposer qu'au terme de l'opération qu'il pourrait envisager) lui apparaîtra extrêmement faible (disons équivalente à 0 fr. 20 pour mettre un chiffre, soit un taux d'utilité à 0,1 % par an).

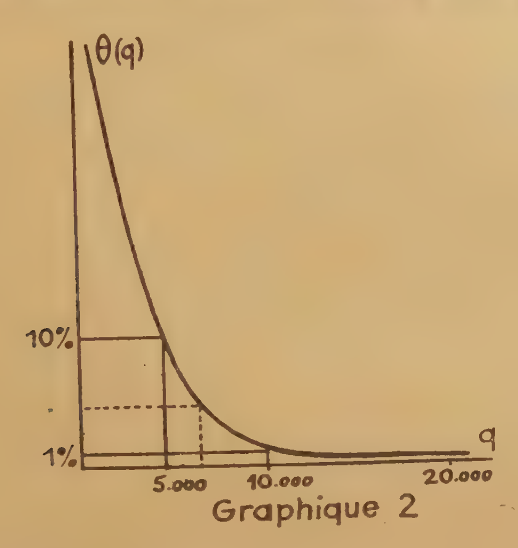
S'il n'emprunte ni ne prête, il pourra se faire que, à certains moments et par suite de l'irrégularité des recettes et des dépenses, il se trouve démuni devant des besoins. Mais il n'en résultera jamais de bien grandes privations, car il pourra s'arranger pour se priver à temps des choses les moins indispensables, pour réemprunter de la monnaie, ou pour liquider certains objets peu utiles, etc. Dans ces conditions, l'utilité d'avoir disponibles en caisse 100 francs de plus sera assez faible (équivalente par exemple à 2 francs, soit un taux d'utilité de 1 %).

S'il prête 5.000 francs, il s'expose sérieusement à des privations déjà plus nombreuses et plus importantes. Il prévoit que, s'il peut recourir au crédit, ce sera souvent au dernier moment et à des conditions assez onéreuses. De sorte que la détention de 100 francs de plus en caisse représenterait un avantage non négligeable (par exemple équivalent à 20 francs, soit un taux de 10 %).

S'il prête inconsidérément la totalité de ses 10.000 francs, il sera à peu près sûr d'être gêné dès les premiers besoins, dont certains seront peut-être essentiels et pour lesquels il n'aura même pas le temps de recourir au crédit. La détention de 100 francs lui éviterait déjà, dans ces conditions, mille petits désagréments en lui permettant de déjeuner, de rentrer chez lui en autobus, d'acheter un journal, de donner un pourboire, etc., et présenterait une utilité pouvant être exprimée par un chiffre très supérieur même à 100 francs (par exemple équivalente à 500 francs, à recevoir par mensualités au long des deux années considérées, soit un taux d'utilité de 250 %).

Nous pouvons représenter ces diverses utilités que présente la libre disposition de 100 francs supplémentaires en caisse selon qu'on en

a déjà 0, 5.000, 10.000 ou 20.000 sur un graphique et joindre les points obtenus par un trait continu. Nous aurons la courbe décroissante représentée ci-contre, qui sera la courbe d'utilité des encaisses pour l'individu considéré à l'instant considéré (graphique 2).



Graphique 2

CONDITION DE L'ÉQUILIBRE DES ENCAISSES MONÉTAIRES.

Considérons un ensemble économique formé d'un certain nombre d'individus et d'entreprises et possédant une banque d'émission.

La quantité M de monnaie émise par cette banque et existant à l'intérieur de cet ensemble circule d'une encaisse à l'autre; mais si on la « photographie » à un instant donné, elle est entièrement en la possession des individus ou des entreprises (détenue comme encaisse, dirons-nous).

Comme à tout moment M est bien déterminé, il y a lieu de se demander ce qui limite l'encaisse de chacun de telle sorte que la somme des encaisses soit justement égale à M.

Nous avons déjà indiqué que la conservation de monnaie devait résulter d'un calcul économique dans lequel le taux de l'intérêt, notamment, s'oppose à l'utilité présentée par la libre disposition de la monnaie en caisse. Comme le taux d'utilité décroît pour des unités de plus en plus nombreuses que l'on conserverait, on aperçoit facilement que chacun recherchera une encaisse d'autant plus forte que le taux d'intérêt sera faible.

Mais alors, si le taux de l'intérêt était déterminé par des considérations étrangères aux calculs d'encaisse et s'il était très bas, les détenteurs pourraient rechercher plus de monnaie qu'il n'y en a.

Il n'est pas possible, en effet, d'admettre que c'est M qui s'adapterait dans tous les cas, parce que la banque d'émission ne peut,

dans des conditions données, émettre indéfiniment de la monnaie. Et ce n'est qu'à la longue qu'une adaptation est possible, nous verrons plus loin dans quelle mesure. Voyons d'abord ici ce qui se passerait entre temps :

Les détenteurs qui rechercheraient un surcroît de monnaie sur le marché du crédit y provoqueraient une hausse du taux de l'intérêt.

Inversement, si le taux de l'intérêt, supposé déterminé par des considérations étrangères aux calculs d'encaisse, était très élevé, les détenteurs pourraient ne vouloir garder qu'une quantité inférieure à la quantité M existante et ceux qui l'offriraient sur le marché y provoqueraient la baisse du taux.

Ce n'est que plus loin que nous verrons combien cette action à la hausse ou à la baisse serait décisive et prompte. Mais nous en savons assez pour comprendre que le taux de l'intérêt ne peut pas être en fait une variable indépendante et qu'au contraire il doit être déterminé par les caractéristiques des courbes d'utilité des encaisses.

Nous allons préciser cette détermination sous forme de théorème pour en marquer nettement le caractère rigoureux et décisif.

Alors nous verrons que des conséquences d'une importance considérable découlent de ce fait, en apparence très secondaire, qu'est l'utilité de la monnaie en caisse.

Théorème général du taux de l'intérêt en économie monétaire.

Si l'homme est l'être économique que nous avons supposé et si l'utilité marginale des encaisses peut être représentée à chaque instant et pour chaque individu ou entreprise d'un ensemble économique par une courbe décroissante, le taux de l'intérêt est déterminé essentiellement par les caractéristiques de ces courbes et par la quantité M de monnaie existante dans cet ensemble à l'instant considéré.

Nous n'allons le démontrer ici que dans le cas simplifié où il n'intervient pas d'éléments secondaires (risque, difficulté de l'opération, etc.) dans le calcul économique que sont supposés faire les intéressés qui empruntent de la monnaie pour la conserver, ou qui prêtent une disponibilité monétaire.

Nous supposerons alors qu'il existe un taux de l'intérêt identique pour tous les placements, quel que soit l'éloignement de l'échéance. Ceci revient à admettre qu'il n'y a pas de perspectives de variation du taux et que la difficulté des opérations futures est négligeable. En effet, si le taux à long terme était plus élevé, les emprunteurs à long terme emprunteraient à court terme et renouvelleraient l'opération à chaque échéance intermédiaire; et les prêteurs à court terme prêteraient à long terme et réemprunteraient ultérieurement. Cela ferait monter le taux à court terme et baisser le taux à long terme jusqu'à équilibre. Et si le taux à court terme était plus élevé, les emprunteurs à court terme emprunteraient à long terme et prêteraient ultérieurement.

Théorème I. — Si les placements et les emprunts sont tous suffisamment sûrs et accessibles, le taux de l'intérêt est alors entièrement déterminé, et égal pour tous les placements et tous les emprunts à l'utilité marginale θ_M, pour laquelle $\Sigma^n q_i(\theta) = M$, $\Sigma^n q_i(\theta)$ étant la somme des n encaisses $q_i(\theta)$ correspondant à toute valeur θ sur chacune des courbes d'utilité marginale.

Nous allons décomposer notre démonstration en trois parties.

A. — *a*) Si le taux de l'intérêt était une variable indépendante et égale à θ, l'encaisse de chaque détenteur i ne pourrait différer de $q_i(\theta)$ sans qu'il en résulte une offre ou une demande de la monnaie en excès ou manquante.

b) La somme des encaisses ne serait en équilibre que pour la valeur $\Sigma^n q_i(\theta)$.

B. — La somme des encaisses étant en fait égale à M, la condition de l'équilibre des encaisses est que le taux θ soit solution de l'équation $\Sigma^n q_i(\theta) = M$: si le taux diffère de la solution θ_M de cette équation (entièrement définie par les caractéristiques des courbes et par M), il s'ensuit une offre ou une demande indéfinie de monnaie, tendant justement à rétablir un taux égal à θ_M.

C. — Tout emprunteur peut trouver du crédit et tout prêteur des placements à ce taux $\theta = \theta_M$.

A. — Examinons d'abord ce que seraient à un instant donné les encaisses si le taux était une variable indépendante.

Dans le cas que nous considérons, le calcul économique de l'encaisse consiste pour chacun à comparer deux éléments, l'utilité de la détention de monnaie et le prix de cette utilité, qui se réduit ici au taux de l'intérêt.

a) Voyons alors comment se comporterait chaque détenteur de monnaie.

Si le taux auquel chacun peut trouver à emprunter ou à placer son argent était égal à la valeur positive θ, chaque détenteur i conserverait une encaisse égale à la quantité $q_i(\theta)$ qui correspond à une utilité (taux d'utilité) égale à θ sur sa courbe d'utilité marginale [4].

S'il avait moins de monnaie que cette quantité, l'utilité de la monnaie manquante serait supérieure à θ (puisque la courbe d'utilité marginale est décroissante). Il serait donc incité à l'emprunter au besoin et il le ferait sans délai, puisque, par hypothèse, cela lui est possible d'une manière suffisamment simple au taux θ, et que les autres éléments du calcul économique sont supposés nuls. A plus forte raison, s'il est normalement prêteur, il augmenterait son encaisse en réduisant le montant de ses prêts. Il en résulterait donc sur le

4. Sur notre exemple précédent, si le taux de l'intérêt était de 5 %, notre individu aurait avantage à conserver 7.000 francs. S'il ne conservait que 5.000 francs, il abandonnerait une utilité comprise entre 5 et 10 % sur les 2.000 francs prêtés en plus, pour ne retirer qu'un intérêt de 5 %. S'il conservait 10.000 francs, il ne retirerait qu'une utilité comprise entre 1 et 5 %, alors qu'il renoncerait à 5 % d'intérêts sur les 3.000 francs qu'il aurait pu placer.

marché une demande de monnaie correspondante ou une réduction d'offre.

Inversement, s'il avait plus de monnaie que cette quantité, l'utilité de la monnaie en excédent serait inférieure à θ. Il serait donc incité à la prêter au besoin et il le ferait certainement pour la même raison que ci-dessus.

Et à plus forte raison, s'il est normalement emprunteur, il réduirait son encaisse en réduisant ses emprunts.

Il en résulterait donc sur le marché une offre correspondante ou une réduction de demande.

b) Voyons maintenant ce que serait la somme des encaisses des n détenteurs.

Si le taux était θ, elle ne pourrait être supérieure à la somme $\Sigma^n q_i(\theta)$ des quantités $q_i(\theta)$, qui correspondent sur chacune des n courbes d'utilité marginale à une utilité égale à θ, sans qu'il en résulte sans délai une offre ou une réduction de demande de la différence. En effet, certaines encaisses telles que q_i seraient alors supérieures aux valeurs $q_i(\theta)$ correspondantes d'au moins la différence considérée (après compensation des encaisses pouvant être trop faibles). Dans ces conditions, nous venons de le montrer, leurs détenteurs offriraient cette différence ou réduiraient leurs demandes d'autant.

Inversement, elle ne pourrait être inférieure à $\Sigma^n q_i(\theta)$ sans qu'il en résulte sans délai une demande ou une réduction d'offre de la différence.

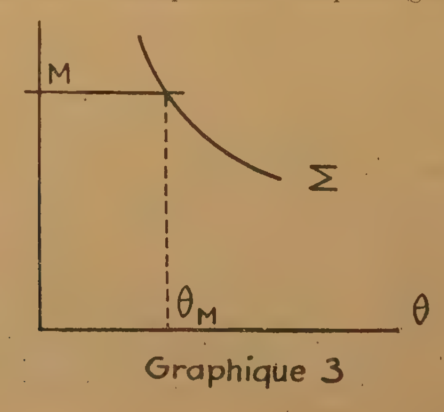
B. — Mais la somme des encaisses réelles est égale à la masse M de monnaie existante.

Nous allons démontrer alors que la condition de l'équilibre des encaisses monétaires est que le taux de l'intérêt soit égal à l'utilité θ_M pour laquelle $\Sigma^n q_i(\theta)$ égale M à l'instant considéré.

Construisons la courbe de la somme $\Sigma^n q_i(\theta)$ correspondant à toute valeur positive de θ.

Il existe certainement sur la courbe obtenue, qui est forcément décroissante, un point et un seul pour lequel $\Sigma = M$.

Soit θ_M la valeur de θ correspondant à ce point (graphique 3).



Graphique 3

a) Si le taux θ de l'intérêt était supérieur à la valeur θ_M, la somme des encaisses réelles, égale à M, serait supérieure à $\Sigma^n q_i(\theta)$, puisque $M = \Sigma^n q_i(\theta_M)$ par construction et que, les courbes étant décroissantes, si $\theta > \theta_M$ on a sur chacune des courbes $q_i(\theta_M) > q_i(\theta)$ et, par suite, $\Sigma^n q_i(\theta_M) > \Sigma^n q_i(\theta)$.

Nous savons qu'il y aurait alors offre (ou réduction de la demande) de la différence $M - \Sigma^n q_i(\theta)$, dont l'utilité serait inférieure à θ (comprise entre θ et θ_M) et que ses détenteurs préféreraient prêter (ou ne pas emprunter) au taux θ qui leur serait accessible.

Voyant les choses dans le temps, ce déséquilibre serait particulièrement grave, car, nous allons le montrer, cette offre de monnaie, ou cette réduction de demande, subsisterait, quelle que soit la demande de crédit qui pourrait avoir lieu, tant que le taux $\theta(t)$ existant à l'instant t différerait de l'utilité $\theta_M(t)$ correspondant à cet instant.

Elle pourrait satisfaire un nombre illimité d'emprunteurs et entraînerait un abaissement du taux de l'intérêt jusqu'à ce que $\theta(t) = \theta_M(t)$.

En effet, tant que $\theta(t)$ serait supérieur à $\theta_M(t)$, M_t resterait supérieur à $\Sigma_t^n q_i(\theta)$.

Alors après chaque emprunt, et où que la monnaie empruntée aille, la différence $M_t - \Sigma^n_t q_i(\theta)$ se retrouverait quelque part en excédent et s'offrirait à nouveau sans délai, ou réduirait la demande des emprunteurs.

Elle pourrait donc satisfaire dans un court intervalle de temps un nombre illimité d'emprunteurs.

Cette offre indéfiniment renaissante tendrait certainement à abaisser le taux de l'intérêt jusqu'à ce que $\theta(t) = \theta_M(t)$.

Le nouvel équilibre s'établirait du reste compte tenu des modifications qui auraient pu se produire au cours de l'intervalle de temps considéré dans les caractéristiques des courbes ou dans la quantité M de monnaie existante.

Si ces caractéristiques n'ont pas varié et si M n'a pas varié, le taux $\theta(t)$ serait alors abaissé jusqu'à θ_M.

b) Inversement, si le taux θ était inférieur à la valeur θ_M, la somme des encaisses réelles (égale à M) serait inférieure à $\Sigma^n q_i(\theta)$.

Nous savons que la différence $\Sigma^n q_i(\theta) - M$, dont l'utilité serait supérieure à θ, serait recherchée par les divers détenteurs chez qui elle manque, au taux θ qui leur serait accessible.

Cette demande de monnaie, ou la réduction d'offre des prêteurs, subsisterait elle aussi dans le temps, quelle que soit l'offre de crédit qui pourrait exister, tant que le taux $\theta(t)$ serait inférieur à $\theta_M(t)$.

Elle pourrait satisfaire un nombre illimité de prêteurs et entraînerait la hausse du taux de l'intérêt jusqu'à ce que $\theta(t) = \theta_M(t)$.

En effet, la monnaie que pourraient obtenir les emprunteurs, d'où qu'elle vienne, creuserait simultanément à toute satisfaction un manquant ailleurs, et par suite une nouvelle demande (ou une réduction d'offre) naîtrait sans délai qui remplacerait la demande satisfaite.

Cette demande de monnaie sans cesse renaissante tendrait certainement à élever le taux de l'intérêt jusqu'à ce que $\theta(t) = \theta_M(t)$.

Nous avons ainsi démontré que la condition de l'équilibre des encaisses monétaires est :

$$\theta = \theta_M$$

(condition de la statique dans le cas où les placements et les emprunts sont tous suffisamment sûrs et accessibles).

Si cette condition n'est pas réalisée et que l'on ait $\theta > \theta_M$, une offre indéfinie de monnaie se produit sur le marché du crédit tendant énergiquement à abaisser le taux de l'intérêt. Au contraire, si $\theta < \theta_M$, une demande indéfinie s'établit qui tend à élever le taux.

C. — Ce que nous venons de voir nous permet d'affirmer qu'à un taux légèrement inférieur à θ_M, tout prêteur pourrait trouver des placements, puisque une demande insatiable s'y produirait, et qu'à un taux légèrement supérieur à θ_M, tout emprunteur pourrait trouver de la monnaie à prêter puisqu'une offre intarissable s'y produirait.

On peut donc dire pratiquement que le taux de l'intérêt est égal à l'utilité θ_M pour laquelle la somme $\Sigma^n q_i(\theta)$ est égale à M.

Il ne dépend, tout au moins dans la mesure où ceux-ci n'influencent pas cette utilité ou M, ni du désir d'épargner, ni de la demande de crédit, ni de la productivité des capitaux, etc., mais seulement de l'utilité que chacun attache à la détention d'une encaisse monétaire et de la quantité M de monnaie existante.

En effet, quelle que soit l'offre ou la demande de crédit résultant de ces facteurs, elle trouverait satisfaction au taux déterminé par les considérations d'encaisse et s'y adapterait.

*
* *

L'étude ci-dessus n'a d'autre prétention que de montrer l'essentiel du mécanisme par lequel nous croyons que le taux de l'intérêt se trouve déterminé dans toute économie monétaire.

Pour mener à une théorie complète de l'intérêt, il reste :

1° à montrer que d'autres éléments secondaires mais importants (risque, difficulté de réalisation des opérations de crédit, etc.) peuvent intervenir dans les calculs économiques d'encaisse, mais que le jeu de ces éléments confirme le principe de la détermination du taux de l'intérêt par ces calculs et ne fait qu'en préciser le mécanisme.

(En langage mathématique, le problème se résout toujours par la racine θ_M d'une équation de la forme $\Sigma q(\theta, \ldots) = M$.)

2° à rechercher les facteurs susceptibles d'agir sur l'utilité de la détention de monnaie, ou sur les éléments secondaires des calculs d'encaisse, ou sur la quantité M de monnaie existante, et à analyser l'influence que ces facteurs peuvent avoir finalement sur le taux de l'intérêt.

Alors, nous pourrons porter un jugement d'ensemble sur notre

théorie et comprendre pourquoi nous la qualifions « Théorie générale de l'intérêt » : générale parce qu'ouverte à tous les facteurs pouvant montrer une action sur le calcul économique des encaisses, soit comme élément nouveau intervenant directement dans les calculs d'encaisse, soit comme facteur agissant indirectement sur la quantité M de monnaie existante, sur l'utilité des encaisses, ou sur les autres éléments des calculs d'encaisse; mais générale aussi parce qu'exclusive de tout facteur incapable d'agir sur l'utilité des encaisses, sur les éléments secondaires des calculs d'encaisse, ou sur M, dès qu'il ne peut empêcher que l'on trouve en quantité pratiquement illimitée du crédit et des placements au voisinage du taux de base racine d'une équation de la forme $\Sigma = M$ (et cela nous mènera à une critique des théories actuelles de l'intérêt).

Notre prochain ouvrage, *Dynamique économique*, montrera l'importance de cette théorie de l'intérêt, qui reçoit une confirmation éclatante dans la conjoncture actuelle, pour la théorie et la politique économiques.

Raymond FLORIN.

LA BALANCE DES COMPTES ET L'ÉQUILIBRE ÉCONOMIQUE INTERNATIONAL

La précision du langage, nécessaire à l'établissement de toute science, s'impose tout particulièrement, en matière économique, pour les notions comptables. Elle s'impose plus encore dans le domaine de la comptabilité internationale, en raison des trois comptes qui la composent, trop souvent confondus et qu'il importe de distinguer avec soin.

Nous nous sommes efforcé, ici, de construire sur des principes solides la définition de la balance des comptes, comme celle de la balance des paiements, en faisant appel à la notion comptable de l'exercice et de la gestion. L'une et l'autre de ces définitions constituent la base nécessaire de tout raisonnement sur l'équilibre économique international. Sans doute est-on toujours libre d'établir les définitions que l'on veut, mais il existe de bonnes et de mauvaises manières de définir. Une bonne définition doit correspondre à l'idée générale que l'on se fait de l'objet à définir; par-dessus tout, elle ne doit pas porter en elle-même de contradictions. Pour répondre à cette double nécessité, une définition de la balance des comptes devra remplir les quatre conditions suivantes :

1° Décrire l'ensemble des opérations économiques internationales, et, par suite, ne pas comptabiliser deux fois une même opération à deux phases successives;

2° Contenir la balance commerciale;

3° Pouvoir se distinguer aisément de la balance des paiements;

4° Refléter la véritable situation économique du pays au cours de l'année considérée.

Il nous a semblé, comme nous le montrerons par la suite, qu'il était indispensable, pour répondre à ces quatre conditions, de définir la balance des comptes à partir de la notion de l'exercice. Toute autre définition, nous semble-t-il, serait vraisemblablement imprécise ou contradictoire. Toute opération économique, qu'elle soit commerciale ou financière, se déroule dans le temps. Elle doit entrer dans notre compte une fois seulement, à un moment précis et toujours identique. Il importe donc, au premier chef, de déterminer ce moment.

Il nous est apparu que l'équilibre de la balance des comptes ainsi défini devenait une vérité d'évidence, à condition toutefois que l'on ne s'oppose pas à sa formation, et c'est là le fait de tout équilibre. Mais cet équilibre s'établit parfois dans des conditions qui influent lourdement sur l'économie du pays.

A. — La balance des comptes, compte d'exercice.

Personne morale, une nation peut se comparer aux autres personnes morales ou aux personnes physiques. Comme celles-ci, elle fait des opérations d'achat et de vente de marchandises ou de services. Comme celles-ci, elle emprunte les capitaux dont elle a besoin pour faire face à des dépenses extraordinaires ou de premier établissement, ou, en sens inverse, elle prête ceux dont elle n'a pas l'emploi ou dont elle espère ainsi pouvoir tirer meilleur profit. Comme celles-ci, enfin, elle touche le revenu de ses capitaux placés à l'extérieur ou paie les arrérages de sa dette. La division du travail, qui est à l'origine de toutes transactions commerciales ou financières puisqu'elle rend l'individu tributaire des autres individus, ne s'arrête pas aux frontières des différents pays.

Et de même que, dans une même ville, boulangers, médecins, ébénistes échangent leurs produits ou leur art, que, dans une même nation, les mineurs des houillères achètent leur nourriture aux paysans des provinces agricoles qui tirent leurs instruments aratoires des régions métallurgiques, de même, dans chaque nation, des individus soucieux d'acheter au meilleur compte les meilleurs produits, de placer ou d'emprunter de l'argent dans les conditions les plus favorables, compareront les prix intérieurs aux prix de l'étranger et passeront souvent leurs commandes à l'extérieur. Les entraves d'ordre douanier ou monétaire peuvent modifier les conditions du problème; elles le laissent toujours identique quant au fond, et la nation, personne morale, totalisera dans ses comptes les opérations économiques internationales qu'effectuent les diverses personnes qui la composent, cellules du corps de la nation.

Ces diverses opérations ont évidemment, pour le pays tout entier, une importance considérable. Sans doute, un Etat n'est-il jamais indifférent aux résultats des entreprises économiques de ses sujets, et la prospérité générale dépend toujours de l'effort de chacun. Mais c'est surtout lorsqu'elles en dépassent les frontières que les opérations commerciales ou financières pèsent sur le pays. Elles soulèvent alors des problèmes nouveaux dont, pour être les plus visibles, les problèmes monétaires ne sont pas peut-être les plus importants. De là la nécessité, pour la nation, d'avoir des relations économiques de ses ressortissants avec l'extérieur une vue claire et précise. Comme un particulier qui chaque année établit son bilan, la nation tiendra elle aussi ses comptes annuels. Ceux-ci seront au nombre de trois : la balance commerciale, la balance des paiements et la balance des comptes.

Tout compte périodique peut être établi suivant les deux principes comptables de l'exercice ou de la gestion. Tout échange, qu'il soit une simple transaction entre deux particuliers ou un échange international, peut être essentiellement envisagé, en effet, à deux stades différents. On peut considérer l'opération au stade initial où la dette ou la

créance a pris naissance; on peut la considérer également au stade du paiement, c'est-à-dire au moment où la dette prend fin. En d'autres termes, on peut envisager la dépense ou la recette au stade de l'engagement ou au stade du règlement, à sa création ou à son terme. Dans le premier cas, on adopte le principe de l'exercice; le principe de la gestion dans le deuxième.

Si un entrepreneur achète à un menuisier, en 1945, mille stères de bois qu'il ne lui paiera qu'en 1946, l'opération figurera dans l'actif et le passif de leurs comptes respectifs pour l'année 1945 s'ils tiennent leur comptabilité par exercice; elle figurera dans les comptes de 1946 s'ils tiennent leur comptabilité par gestion.

Nous apercevons dès lors les mérites respectifs de ces deux procédés :

Un compte de gestion est un compte de caisse; il en a la simplicité et la clarté. Il donne une idée fidèle de la situation immédiate. Le compte d'exercice, au contraire, parce qu'il retrace toutes les dépenses engagées même si elles n'ont pas encore donné lieu à paiement, nous montre au jour le jour la situation réelle, l'appauvrissement ou l'enrichissement véritable.

Nous apercevons également que, si chacune de ces méthodes comptables présente des avantages et que s'il peut être logique de faire coexister, comme c'est le cas pour la comptabilité des relations économiques internationales, des comptes d'exercice et des comptes de gestion, il convient par contre de les distinguer soigneusement; faute de quoi, on risquerait de comptabiliser deux fois une opération, à sa naissance et à son terme. Un compte peut être établi par exercice ou par gestion. Il ne peut être, à la fois, compte d'exercice et de gestion. Acheter et payer ne constituent pas, en effet, deux opérations commerciales différentes, mais les deux phases d'une même opération. A la lumière de cette idée, nous sommes maintenant en mesure de définir aisément et d'opposer les trois comptes annuels qui constituent les éléments de la comptabilité économique internationale.

La balance commerciale est le tableau des importations et des exportations de marchandises d'un pays donné. C'est donc évidemment un compte d'exercice. Elle ne se préoccupe pas de savoir si et quand les transactions ont été payées; elle ne s'intéresse qu'à l'achat, c'est-à-dire à la naissance de la dette, à l'engagement de la dépense.

La balance des paiements est non moins certainement un compte de gestion. Elle doit, comme l'indique son nom, décrire, pour une nation donnée, les paiements qu'elle a effectués et qui lui ont été faits au cours de l'année considérée. Sa définition correspond donc exactement à celle du compte de gestion.

Le problème devient plus complexe lorsqu'on aborde la balance des comptes. Les économistes ne sont pas toujours d'accord sur ce qu'il convient d'y faire entrer : beaucoup de controverses sur les conditions de son équilibre viennent de ce que l'on entend, par ces mots, des choses bien différentes.

La balance des comptes ne peut être, en fait, qu'un compte d'exer-

cice, et ceci pour trois raisons essentielles, dont chacune à elle seule serait déterminante :

1° La balance des comptes a pour but de décrire la situation financière réelle d'un pays au cours d'une année déterminée. Seul, nous l'avons vu, un compte d'exercice le permet, parce que seul il fait passer la réalité avant l'apparence. La balance des paiements ne fait qu'indiquer la situation monétaire parce qu'elle est un compte de gestion. Un compte d'exercice seulement pourra nous montrer la situation économique véritable, qui n'est pas la conséquence des paiements effectués au cours de l'année, mais bien celle des engagements pris. Par le but qui, de l'accord de tous, lui est assigné, la balance des comptes doit donc être un compte d'engagement et non de paiement, un compte d'exercice et non de gestion.

2° La balance des comptes contient la balance commerciale. Or, celle-ci est un compte d'exercice. La balance des comptes doit donc être également un compte d'exercice; faute de quoi, établie à la fois suivant les deux principes comptables, elle pourrait comptabiliser deux fois, à deux phases successives, les mêmes opérations.

3° La balance des comptes doit se distinguer de la balance des paiements. Or, cette distinction est assez souvent difficile dans la pratique, car toutes deux décrivent en gros les mêmes opérations. Certains économistes veulent faire entrer la balance des comptes dans la balance des paiements; d'autres parfois la balance des paiements dans la balance des comptes. Toutes ces difficultés disparaissent si l'on fait appel à la double notion de l'exercice et de la gestion. Balance des comptes et balance des paiements retracent bien, toutes deux, l'ensemble des relations économiques internationales; elles ne les retracent pas au même stade. L'une s'attache à l'acte d'engagement de la dépense, l'autre à son extinction. Si la France achète à l'Angleterre, en 1946, un million de tonnes de charbon et ne les lui paie qu'en 1947, la balance des comptes de la France sera débitée pour l'année 1946, mais l'opération n'affectera en rien la balance des paiements de cette même année. Par contre, la dépense s'inscrira au passif de la balance des paiements de 1947, alors qu'en 1947 on ne trouvera plus trace de l'opération dans la balance des comptes. De même, la balance des comptes de l'Angleterre sera créditée en 1946, sa balance des paiements ne le sera que l'année suivante. La balance des paiements comprendra, pour une année donnée, tous les règlements qui affectent la nation, qu'elle encaisse ou qu'elle paie; la balance des comptes d'une nation comprendra tous les engagements de dépenses et tous les engagements de recettes.

Ignorer, pour construire la définition de la balance des comptes et celle de la balance des paiements, les notions d'exercice et de gestion, c'est risquer sans cesse de comptabiliser plusieurs fois ou d'oublier telle ou telle opération. C'est se comporter exactement comme celui qui, désirant dénombrer l'ensemble des chevaux participant à une course, se déplacerait continuellement le long de la piste. Il est infiniment probable que son résultat sera rempli d'erreurs. Peut-être

aura-t-il vu trois fois le même cheval, le prenant pour trois chevaux différents. D'autres concurrents lui auront totalement échappé. Il semblerait plus avisé en demeurant en un point quelconque du parcours et en notant tous les chevaux qui passeront devant lui. Le mieux sera certainement de se placer sur la ligne de départ ou à l'arrivée. Tous les partants n'ont sans doute pas terminé la course et il sera intéressant de noter que le travail a été fait au début ou à la fin de l'épreuve. De même certaines dettes de la balance des comptes ne parviendront peut-être jamais jusqu'à la balance des paiements. En admettant que, par impossible, l'inventaire de l'observateur qui se déplace sans cesse eût pu être exact si tous les chevaux avaient passé la ligne d'arrivée, un seul abandon suffira à en fausser la valeur. Il sera impossible, en effet, de déterminer si le cheval intéressé devra être comptabilisé ou non, faute d'un point de référence dans l'espace et le temps.

Vouloir dénombrer, sans faire appel à la notion d'exercice et de gestion, l'ensemble des échanges économiques qu'un pays effectue pendant une période déterminée avec les autres pays, c'est procéder exactement comme cet observateur. C'est aller sans cesse de l'exercice à la gestion, de la ligne de départ à la ligne d'arrivée. La balance des comptes, dira-t-on par exemple, contient la balance commerciale; — elle est donc pour partie un compte d'exercice. Mais elle contiendra également le paiement des arrérages de la dette extérieure; — elle devient, à ce moment, un compte de gestion. La balance des paiements, disent certains économistes, contient la balance des comptes, et l'on en arrive à ce résultat, pour le moins paradoxal, que la balance des paiements, contenant la balance commerciale, est pour partie un compte d'exercice, alors que sa dénomination même évoque impérieusement un compte de gestion.

Aucun compte ne peut, dans de telles conditions, décrire l'ensemble des opérations économiques internationales. Des omissions nombreuses sont inévitables parce que l'on est contraint d'établir arbitrairement les opérations qui y figureront et celles qui en seront écartées. Des doubles emplois sont également inévitables. Comment s'étonner si l'accord ne règne pas sur ce qu'il convient de faire entrer dans la balance des comptes ? Comment s'étonner si l'on se trouve amené à écarter le plus souvent de la balance les transferts d'or ou parfois même certains d'entre eux seulement, en invoquant le fait qu'ils sont un moyen de règlement ? Toute exportation est pourtant un moyen de règlement, et les transferts d'or, ainsi que nous essaierons de le montrer, ne diffèrent en rien, à ce point de vue, d'un échange ordinaire de marchandises. Enfin, comment s'étonner si l'on voit parfois figurer dans la balance des paiements, à côté des échanges de marchandises et des créances financières, les transferts de devises créées pour en permettre le règlement. Ainsi une exportation figurera dans le même compte que la lettre de change tirée par le vendeur sur l'acheteur étranger.

On ne saurait trop y insister : les opérations économiques internationales se déroulent dans le temps. La notion comptable de l'exer-

cice et de la gestion s'impose donc à nous, parce qu'elle seule permet de choisir le stade de référence où toute opération passera dans notre compte. En la négligeant, on en arrive fatalement à la construction de ces monstres comptables pleins d'imprécisions et de contradictions. Comment est-il possible de parler d'équilibre pour un compte qui n'a pas même d'unité ?

Toutes les opérations économiques internationales devront donc figurer dans la balance des comptes au stade de l'engagement; au stade du règlement, dans la balance des paiements. Pour avoir de ces opérations une vue exacte et complète, nous pouvons donc utiliser théoriquement l'un ou l'autre de ces comptes, en nous gardant de les confondre ou de les cumuler. Toutefois, la balance des comptes nous donnera des relations internationales une connaissance bien plus approfondie que la balance des paiements, puisqu'elle a pour but d'analyser l'origine de tous les règlements monétaires. La balance des paiements n'a qu'un rôle descriptif, la balance des comptes est en même temps explicative. C'est donc par son intermédiaire que nous étudierons les divers éléments des relations économiques internationales.

Compte d'exercice, la balance des comptes d'un pays peut se définir : la balance des dettes et des créances extérieures qui ont pris naissance au cours d'une année. Tantôt ces dettes et créances sont la contrepartie d'un échange de marchandises ou de services effectué pendant l'année, tantôt la contrepartie d'une dette ou créance en sens inverse antérieure ou postérieure à l'année considérée. On trouve ainsi, dans la balance des comptes, deux groupes de dettes et de créances, les unes correspondant à des opérations commerciales effectuées pendant l'année, les autres à des opérations financières qui dépassent le cadre d'une année. Ce sont ces deux groupes d'opérations que nous allons maintenant étudier. Nous y ajouterons un troisième groupe correspondant à des échanges de marchandises de nature particulière.

I. — Quatre postes de la balance des comptes correspondent à des opérations commerciales :

1. *La balance commerciale.* — Le premier, et de beaucoup le plus important, est constitué par la balance commerciale qui a pour objet de décrire les importations et les exportations de marchandises du pays considéré. La balance commerciale dépasse en valeur l'ensemble de tous les autres postes des échanges internationaux et, cependant, il ne faut jamais oublier qu'elle n'est, malgré son titre, que l'un des éléments de la balance des comptes. Elle ne porte son nom qu'en raison de son importance, en raison également d'une ancienne survivance : elle constituait en effet, jusqu'au XVIIe siècle, le seul poste de la balance des comptes; les opérations financières n'existaient pas encore, les autres opérations commerciales passaient inaperçues.

2. *Les invisibles.* — Bientôt pourtant on s'aperçoit que doivent figurer dans la balance des comptes, à côté de ces importations et

exportations qui passent par les frontières des différents pays, d'autres échanges qui s'effectuent sans transfert de marchandises, par le déplacement de l'acheteur. Dans ce poste entreront les dépenses des nationaux d'un pays voyageant ou résidant à l'étranger, les dépenses des gouvernements à l'étranger, et notamment les dépenses d'ambassades.

La distinction entre la balance commerciale et les invisibles rappelle un peu celle que fait un commerçant entre les livraisons à domicile et les achats dans sa boutique. Dans le premier cas, il y a déplacement de la marchandise; dans le second, déplacement de l'acheteur.

3. *Les services.* — Tous les échanges étudiés jusqu'à présent sont des échanges en capital si l'on adopte la définition du capital d'Irving Fisher[1]. A côté de ceux-ci, nous trouverons, dans un troisième poste de la balance des comptes, des échanges en revenu. Au lieu d'échanger le capital marchandises, on échangera alors les services de ce capital ou du capital humain. Dans ce poste figureront donc les services rendus à un pays par un autre, par l'intermédiaire de ses navires, de ses trains, de son outillage économique d'une part, de ses ouvriers, commerçants, banquiers, auteurs ou inventeurs, d'autre part.

4. *Les services invisibles.* — Enfin, dans un quatrième poste de la balance des comptes prendront place les échanges de services résultant du déplacement d'individus de leur pays d'origine dans un autre pays. Nous pouvons donc comparer ce poste à celui des invisibles où doivent figurer les achats de marchandises des ressortissants d'un pays voyageant ou résidant à l'étranger. Cependant, tandis qu'il ne s'agissait alors que de l'introduction d'une dette dans la balance des comptes du pays d'origine de ces divers individus, il s'agira maintenant le plus souvent de l'introduction d'une créance, car les émigrants ne sont pas seulement des consommateurs, mais sont aussi des travailleurs. Un pays prête, en quelque sorte, ses ouvriers ou ses ingénieurs à un autre pays. Il est normal qu'en contrepartie une créance soit inscrite dans sa balance des comptes. Toutefois, si un émigrant dépense tout son salaire dans le pays où il travaille, la créance de ce poste sera annulée par une dette de même grandeur dans le poste des échanges invisibles de marchandises. Si, au contraire, son salaire dépasse ses dépenses et s'il envoie cet excédent dans son pays d'origine, il y a, dans la mesure de cet excédent, une créance qui n'est compensée par aucune dette. Si son salaire dépasse ses dépenses et s'il place son argent dans le pays où il travaille, la créance née de son travail serait encore annulée par une dette de même valeur, mais qui devrait figurer, en ce cas, dans les éléments financiers de la balance des comptes que nous allons maintenant examiner.

II. — Quatre postes de la balance des comptes correspondent à des opérations financières : les dettes internationales ne résultent pas

1. Irving Fisher, *De la nature du capital et du revenu.*

toujours d'un échange commercial; elles peuvent également trouver leur contrepartie dans une créance antérieure ou postérieure.

Au premier stade, un pays prête à un autre pays des capitaux qui devront, par la suite, lui être remboursés à une date déterminée et dont, en attendant, il touchera l'intérêt : il s'agit donc d'une opération complexe dont on ne peut avoir la description totale dans la balance des comptes, parce qu'elle est échelonnée sur de nombreuses années. La balance des comptes pourra, toutefois, nous donner la photographie de sa répercussion sur l'exercice considéré, et nous aurons, dans la balance des comptes, trois nouveaux postes qui correspondent aux échanges internationaux de capitaux :

1° Les prêts et emprunts de capitaux : achats de valeurs mobilières étrangères, placements à l'extérieur;

2° Le paiement des arrérages des capitaux prêtés;

3° Le rapatriement ou le remboursement des capitaux prêtés.

Le premier poste correspondant au stade initial des opérations financières internationales, le second à son stade intermédiaire, le troisième au stade ultérieur où l'opération prend fin.

4° A ces trois postes devra parfois s'en ajouter un quatrième : celui des dettes de guerre, seules dettes qui n'ont de contrepartie ni dans l'espace, comme les dettes résultant d'opérations commerciales, ni dans le temps, comme les dettes résultant d'opérations financières.

III. — Les transferts d'or entre différents pays devraient figurer normalement dans le premier des éléments de la balance des comptes, celui des échanges de marchandises. En fait, les transferts d'or ont des conséquences économiques bien différentes de celles des exportations ordinaires. Et c'est pourquoi il nous semble préférable de les envisager dans un poste distinct : le transfert d'or n'est pas uniquement une opération commerciale et moins encore une opération financière. Mais, nous dira-t-on, l'or n'est-il pas, en réalité, un moyen de paiement au même titre que les francs ou les devises étrangères ? Faire figurer les mouvements d'or parmi les éléments de la balance des comptes, n'est-ce pas faire renaître la confusion entre les deux balances et mêler le principe de la gestion et celui de l'exercice ? Sans doute ne serait-ce pas la peine de prendre soin de les distinguer pour arriver à un tel résultat. Cette distinction permettait d'éviter de comptabiliser deux fois une même opération économique. Les mouvements d'or vont servir à régler des échanges internationaux. Les faire entrer dans la balance des comptes, ce serait donc aboutir précisément à ce que nous désirions empêcher.

Un tel raisonnement provient, en fait, d'une confusion. Ce n'est pas avec des francs que nous payons nos importations, mais avec des devises étrangères, et ces devises, lettres de change, coupons de valeurs mobilières..., sont, en fait, la représentation monétaire d'un élément économique de la balance des comptes. C'est avec l'actif de la balance que nous en réglons le passif. Va-t-on dire que nous

comptabilisons deux fois un achat de tissus à l'Angleterre parce que nous inscrivons, dans notre balance, une créance sur l'Angleterre qui servira à le payer ? L'or n'est, en réalité, qu'une créance potentielle indéterminée sur tous les autres pays. Mais alors, nous objectera-t-on, pourquoi ne pas faire figurer, dans la balance, tout notre stock d'or ? Pour une raison identique à celle qui ne nous fait pas inscrire, dans nos comptes, toutes nos créances sur l'étranger, mais seulement le revenu de ces créances, ce dont personne ne songe à s'étonner.

Bien plus, toute marchandise possédée par un pays, et partant exportable, est également une créance potentielle sur tous les autres pays. On ne la fait évidemment figurer dans la balance des comptes que lorsqu'elle est effectivement exportée. Il reste néanmoins une différence essentielle entre un transfert d'or et une exportation quelconque de marchandises. Celle-ci constitue un élément d'actif dans la balance des comptes; elle ne servira pas immédiatement à régler une dépense. Le transfert d'or s'inscrira, en même temps, dans la balance des comptes et dans la balance des paiements. Sans doute en sera-t-il pratiquement de même pour tout achat payé comptant. Il n'en reste pas moins que l'engagement et le règlement de la créance sont alors deux opérations différentes, simplement juxtaposées dans le temps. Pour les transferts d'or, au contraire, l'engagement et le règlement ne constituent, par nature, qu'une seule et même opération.

Si une importation trouve sa contrepartie dans une exportation de marchandises quelconques, un temps plus ou moins long pourra s'écouler entre le moment où ces marchandises auront été exportées et le moment où cette exportation, par le procédé de la lettre de change par exemple, deviendra un moyen de règlement. Le processus qui de la balance des comptes conduira l'opération commerciale à la balance des paiements pourra être de plus ou moins longue durée. Dans le cas des transferts d'or, il devient instantané, car l'exportation elle-même, en vertu de la fonction monétaire attribuée à l'or, constitue un moyen de règlement. Mais on ne peut se contenter pour autant de faire figurer les mouvements d'or dans la seule balance des paiements. Tout élément de la balance des paiements doit en effet trouver son origine dans un poste de la balance des comptes, puisqu'à tout paiement correspond un engagement préalable.

Quant à négliger les mouvements d'or, comme on le fait souvent, dans la comptabilité des relations économiques internationales, c'est se condamner à avoir de celles-ci une vue incomplète : toutes les dettes et toutes les créances doivent figurer dans la balance des comptes à leur naissance, et un transfert d'or fait effectivement naître une créance du pays exportateur sur le pays importateur. Cette créance est simplement destinée à compenser une dette du pays exportateur, mais il en est de même de toute créance. Cette créance est, en même temps, un moyen de règlement, mais il en est pratiquement de même de toutes les exportations payées comptant. Aurait-on, pour cela, l'idée de ne pas inscrire ces dernières à la fois

dans la balance des comptes et dans la balance des paiements ? Il devra en être de même des transferts d'or. Peu importe que ceux-ci correspondent à des opérations commerciales ou monétaires. Certains économistes prétendent introduire les premières dans la balance des comptes et en exclure les secondes. Dans l'un et l'autre cas, cependant, les transferts d'or donnent naissance à une créance du pays exportateur, à une dette du pays importateur. Dans l'un et l'autre cas, la balance des comptes, qui a pour objet de décrire l'ensemble des dettes et créances qui pour un pays ont pris naissance au cours d'une année déterminée, doit nécessairement comprendre les transferts d'or.

B. — Le truisme de l'équilibre.

Les divers éléments de la balance des comptes ne sont évidemment pas sans liaison les uns avec les autres. La France devra acheter à l'Angleterre le whisky que les touristes anglo-saxons boiront dans nos hôtels et dans nos bars. Pour exporter dans le monde entier les robes de nos grands couturiers, nous devrons importer des cotonnades et des tissus divers, et l'exportation du fer de Lorraine n'est possible qu'à la suite de l'importation du charbon de la Ruhr.

Cependant il ne semble pas, au premier abord, qu'il doive nécessairement y avoir, dans les relations économiques extérieures d'un pays, un équilibre rigoureux.

Pour apercevoir comment celui-ci va s'établir, envisageons tout d'abord la balance des paiements. Elle décrit, nous l'avons vu, à un stade ultérieur, les mêmes opérations que la balance des comptes. Souvent l'on a discuté sur les conditions de son équilibre. Celui-ci n'est, en fait, qu'une évidence. Un pays ne pourra payer ses dettes extérieures qu'avec les moyens qu'il recevra de l'extérieur ou avec ceux qu'il possède déjà, c'est-à-dire avec le produit de ses échanges commerciaux ou celui de ses créances financières. C'est donc du paiement de ses exportations, des services fournis aux autres pays, des devises des touristes étrangers, du revenu de ses capitaux placés hors de ses frontières ou de l'emprunt extérieur, que le pays tirera les moyens de règlement de ses dettes. Il pourra les régler également en exportant de l'or, mais l'or lui-même, dont les échanges entre pays deviennent d'ailleurs de plus en plus faibles au fur et à mesure du perfectionnement des méthodes bancaires et peut-être aussi des conceptions économiques nouvelles, n'est autre chose qu'une créance sur les autres pays et doit normalement figurer dans l'actif des éléments de la balance des paiements, au même titre que les coupons de valeurs mobilières ou l'intérêt des emprunts d'Etat. Le passif de la balance des paiements ne pourra donc, en aucun cas, être supérieur à son actif, et, pour les mêmes raisons, celui-ci ne pourra être supérieur à celui-là. C'est par compensation que dettes et créances passent du stade de la balance des comptes au stade de la balance des paiements, et c'est effectivement ainsi que les choses se passent sur les divers marchés des changes.

Les devises françaises qui y sont acquises sont évidemment rigoureusement égales, en valeur, aux devises françaises cédées. Celles-ci correspondent aux éléments passifs de la balance des paiements de la France, celles-là correspondent à ses éléments actifs. Aussi bien, sur un marché quelconque, les quantités vendues sont toujours égales aux quantités achetées. Il n'en résulte pas directement, cependant, un équilibre entre les quantités offertes et les quantités demandées, ou plus simplement entre l'offre et la demande. De même, de l'équilibre de la balance des paiements ne résulte pas inéluctablement l'équilibre de la balance des comptes.

Si, sur le marché des changes, les créances exigibles d'un pays se trouvent inférieures aux dettes qu'il désire ou doit régler, il pourra, nous l'avons vu, disposer d'un fonds de réserve, d'une catégorie de créances spéciales toujours exigibles à vue : le stock d'or de la banque d'émission ou éventuellement des divers fonds de régularisation des changes. L'or est, à ce point de vue, une marchandise comme les autres. La cession d'or correspond à une exportation commerciale quelconque payée comptant. En contrepartie de cette cession, une créance s'inscrit au compte du cédant, simultanément dans la balance des comptes et la balance des paiements.

L'exportation de l'or crée ainsi, dans la balance des comptes du pays débiteur, un nouvel élément d'actif. Il est bien évident toutefois que si ce procédé était seul capable de parer au déséquilibre, chaque Etat devrait posséder un stock d'or extrêmement considérable et risquerait, à tout moment, de se voir privé de ses réserves métalliques.

L'exportation de l'or n'est peut-être, au point de vue comptable, qu'une opération commerciale; elle est bien autre chose au point de vue économique, et ce n'est pas seulement en constituant un facteur de plus au crédit de la balance des comptes qu'elle en rétablira l'équilibre. Mais les mouvements d'or ne sont, en réalité, que l'un des aspects du problème des changes dont nous devons rappeler brièvement le mécanisme pour apercevoir les conditions réelles du rééquilibre.

Dans un pays où le régime monétaire (gold standard ou gold bullion standard) permet la libre exportation de l'or, les ressortissants ayant une dette à l'extérieur essaieront tout d'abord de se procurer, sur le marché des changes, des devises étrangères. Si le montant des créances de ce pays, la France par exemple, est inférieur au montant de ses dettes, le franc sera offert plus qu'il ne sera demandé; le cours du franc, par rapport aux monnaies étrangères, baissera jusqu'au moment où il atteindra le « gold point » de sortie, c'est-à-dire jusqu'au moment où il sera plus économique, pour les débiteurs français, de payer leurs dettes en or que de les payer en devises étrangères. L'or sortira donc de l'Institut d'émission; les billets de banque, par contre, y rentreront, puisque les créanciers français devront les échanger contre l'or qu'ils désirent exporter. La Banque de France devra élever son taux d'escompte, première des mesures de sauvegarde destinées à protéger son encaisse, et cette mesure, déterminant

des ventes forcées, restreignant la circulation intérieure, entraînera la baisse des prix et, partant, une prime aux exportations, un frein aux importations. Les capitaux étrangers d'autre part seront attirés par la hausse du taux de l'escompte. Ce système fonctionnera jusqu'à ce que l'équilibre soit rétabli et fonctionna effectivement dans le passé de façon si parfaite que, tandis qu'avant la première guerre mondiale l'ensemble des dettes et créances de la balance des comptes de la France dépassait 12 milliards de francs, les mouvements d'or, dans un sens ou dans l'autre, n'ont jamais atteint la somme annuelle de 200 millions.

Au cas où les sorties d'or ne seraient pas suffisantes pour rétablir l'équilibre, le pays débiteur se verrait contraint de supprimer la convertibilité de sa monnaie, et nous rentrons ainsi dans le deuxième cas, celui d'un pays doté d'une monnaie au cours forcé. Les monnaies se vendent alors librement sur le marché des changes; l'excédent des dettes de la France sur le montant de ses créances se fera, en vertu de la loi de l'offre et de la demande, sentir beaucoup plus directement; le cours du franc baissera jusqu'à ce qu'il devienne plus intéressant, pour les étrangers, d'acheter des produits français, et moins avantageux, pour les Français, de se ravitailler en marchandises étrangères. Ainsi se rétablira l'équilibre de la balance. Sans doute, des mouvements psychologiques peuvent-ils compliquer le problème et influer sur les conditions d'équilibre. Si, dans un pays à cours forcé, la hausse du cours des devises étrangères fait naître chez les capitalistes un mouvement de panique et que ceux-ci veulent garer leurs capitaux à l'étranger, un passif nouveau va prendre naissance dans les éléments financiers de la balance, et le remède au déséquilibre aura ainsi créé une nouvelle source de déséquilibre. Celle-ci, cependant, sera résorbée de la même façon que la première. Sans doute, ce système permettra-t-il à un pays de passer successivement du régime de l'étalon-or au régime du cours forcé et du régime du cours forcé à l'ère de la fuite devant la monnaie et à la disparition pratique de tous moyens d'échanges. En fait, la diminution de valeur de la monnaie nationale n'entraînera la fuite des capitaux que si elle se révèle impuissante à rétablir l'équilibre des relations économiques au moyen de la prime aux exportations créée par la baisse des prix intérieurs et par la baisse des changes. Il n'en sera ainsi que si cette prime est compensée par une inflation intérieure rendue inévitable par un déficit budgétaire persistant ou un maintien artificiellement bas du taux de l'escompte. Tout est, en définitive, affaire de politique. Un mécanisme, si perfectionné soit-il, ne peut évidemment s'opposer à l'incurie ou à l'incapacité des hommes. Le mécanisme de rajustement jouera de toute façon. Il ne pourra toutefois, dans un cas semblable, empêcher la catastrophe si la politique économique du Gouvernement pousse à la catastrophe. C'est alors dans l'effondrement total de la monnaie que le pays retrouvera l'équilibre de la balance des comptes.

Les fonds d'égalisation des changes, créés dans le but de permet-

tre au Gouvernement d'intervenir sur le marché des changes, ne modifient en rien le tableau et n'empêchent nullement le fonctionnement du mécanisme régulateur.

Ils constituent un système intermédiaire entre le cours forcé et l'étalon-or. La stabilité du change est, en principe, assurée par une masse de manœuvre, or et devises, mise à la disposition du fonds d'égalisation. Le système diffère donc du cours forcé en ce que le déficit de la balance des comptes n'entraînera pas fatalement la dépréciation monétaire. Il diffère de l'étalon-or en ce que l'exportation de l'or n'aura jamais, à sa base, un acte individuel, mais une décision du fonds d'égalisation; en fait, celui-ci, en cas de déficit, n'aura jamais le choix qu'entre les deux régulateurs que nous avons vus fonctionner : exportations d'or ou dépréciation monétaire. Il ne pourra pas échapper aux nécessités inéluctables du mécanisme.

Les fonds de stabilisation, au contraire, euphémisme qui désigne en fait un système de contrôle des changes, empêchent le fonctionnement du système en ajustant les paiements aux rentrées.

L'équilibre de la balance des paiements est un équilibre absolu et inéluctable. On peut, par contre, concevoir un déséquilibre momentané dans la balance des comptes. Mais celui-ci, nous l'avons vu, entraîne *ipso facto* la création de nouveaux postes, débiteurs s'il s'agit d'un excédent de l'actif sur le passif, créditeurs dans le cas contraire, et par ce canal se rétablira l'équilibre. Encore faut-il pour cela, comme nous l'avons supposé jusqu'ici, que le déficit de la balance entraîne un excédent de la demande sur l'offre de devises étrangères, c'est-à-dire en fait, que le pays en déficit soit bien décidé à liquider ses dettes. Un équilibre ne peut s'établir que si l'on ne s'oppose pas à son établissement. S'il en était autrement, le déficit ne serait pas résorbé. C'est ce qui se produit dans le cas du fonds de stabilisation des changes où l'Etat, voulant éviter les changements dans le cours de la monnaie, fixe la demande en fonction de l'offre, à un cours donné, et refuse de satisfaire les demandes en excédent. C'est ce qui se produit, en règle générale, dans tous les cas où l'Etat refuse de payer ses dettes pour sauvegarder sa monnaie. C'est ce qui se produit lorsque les particuliers eux-mêmes refusent de régler leurs dettes ou retardent le paiement. C'est ce qui se produira, enfin, pour toutes les dettes qui ne devront pas être réglées l'année même où elles seront engagées. Ces dernières, cependant, sont de faible importance. Elles sont compensées, du reste, par les créances de même nature et sensiblement égales d'une année à l'autre. On peut les négliger dans la pratique. Mais il n'en est pas de même des autres dettes pour lesquelles le débiteur refuse le paiement. Elles ont pris, dans les années qui ont précédé la guerre, une importance énorme. C'est dans le paiement même de ses dettes qu'un pays trouve les moyens de règlement. Attendre, pour payer, d'en avoir les moyens, c'est donc se condamner à ne jamais payer. « Qui paie ses dettes s'enrichit », dit un dicton populaire. Jamais pro-

verbe n'a eu un sens plus profond que celui-ci en matière de changes internationaux.

Le mécanisme des changes n'est, en réalité, qu'un cas particulier de la loi de l'offre et de la demande. Cette loi ne pourra jouer évidemment si l'on soustrait à la vente une partie de la production. Les marchandises stockées ne contribuent en rien à la formation du prix d'équilibre, et tout se passe comme si elles n'existaient pas. Pour elles, le mécanisme ne jouera pas qui équilibre la production et la demande. Il en va de même pour le marché des devises : c'est entre les dettes et les créances présentes sur le marché, c'est-à-dire réglables immédiatement, que va s'établir l'équilibre; c'est elles qui feront naître les mouvements d'or et les différences monétaires génératrices des variations de prix et de nouveaux courants d'échanges internationaux.

L'identité entre les quantités achetées et vendues sur un marché est absolue. De même sont rigoureusement égaux l'actif et le passif de la balance des paiements.

L'équilibre entre l'offre et la demande représente, au contraire, une tendance. Jamais il n'est obtenu de façon parfaite, mais à sa réalisation concourent toujours les forces économiques. En pratique cependant, chaque fois qu'un bouleversement ne viendra pas modifier profondément le milieu économique, on pourra considérer que l'offre est égale à la demande et la loi de l'équilibre se vérifiera avec une approximation suffisante. L'équilibre entre l'actif et le passif de la balance des comptes n'est également qu'un équilibre relatif, jamais absolu en pratique, toujours susceptible d'être troublé par des phénomènes économiques d'une ampleur inaccoutumée ou plus fréquemment par des phénomènes psychologiques.

L'équilibre de la balance des paiements est un équilibre mathématique; l'équilibre de la balance des comptes un équilibre physique.

Comme tel, il finira toujours par se rétablir, si l'on n'entrave pas toutefois son rétablissement, mais celui-ci pourra parfois entraîner des modifications économiques ou monétaires assez profondes et d'une importance vitale pour le pays.

L'équilibre de la balance des comptes, en effet, n'est pas une fin en soi. Le bilan d'une société s'inscrit toujours en équilibre et, deux jours avant la faillite, le chiffre du passif est rigoureusement égal à celui de l'actif. Va-t-on dire, pour cela, que tout va pour le mieux ? C'est seulement par l'examen des divers éléments du bilan que nous pourrons apercevoir les faiblesses de la gestion. Il en va exactement de même de la balance des comptes. C'est dans l'étude de ses différents postes, dans la recherche des conditions dans lesquelles s'établit ou se rétablit l'équilibre, que nous découvrirons la situation économique du pays.

La balance commerciale est-elle déficitaire ou, plus exactement, l'ensemble des postes commerciaux de la balance générale des comptes se solde-t-il par un déficit, il importera de savoir si ce déficit est compensé par le revenu des créances extérieures ou par le recours

à l'emprunt ou, en d'autres termes, si l'excédent de la consommation sur la production intérieure trouve sa contrepartie dans un sacrifice passé ou dans un sacrifice futur.

L'ensemble des postes commerciaux de la balance se règle-t-il en définitive par un excédent, il conviendra de même de rechercher si l'excédent de la production sur la consommation résulte de dettes antérieures dont le pays doit chaque année payer les arrérages, ou bien s'il est, au contraire, la conséquence d'une épargne externe, de placements de capitaux à l'étranger.

L'équilibre n'est qu'un truisme, mais, derrière cet équilibre, se cachent l'appauvrissement ou l'enrichissement du pays, les menaces monétaires, l'évolution du niveau de vie général, la fortune ou la ruine de certaines catégories de possédants.

J. Sriber.

LE LIVRE DE COLIN CLARK :

« LES CONDITIONS DU PROGRES ECONOMIQUE »

Il est devenu manifeste que la science économique subit depuis quelques années une transformation profonde; les spéculations doctrinales dont l'origine remonte aux physiocrates, et dont notre génération a encore reçu les leçons sur les bancs des facultés, laissent de plus en plus de place à une étude plus concrète des faits économiques, étude que M. Lutfalla désigne sous le nom de « dynamisme économique », par opposition à l'ancienne analyse des phénomènes considérés statiquement. On peut résumer sommairement les tendances de la nouvelle école en marquant qu'elle s'attache avant tout à la description de l'évolution des faits économiques liés à la « deuxième révolution industrielle » [1], description basée essentiellement sur la *mesure* des faits économiques par des procédés statistiques.

Les recherches ainsi conduites, même si elles échouent dans leur objet essentiel, qui consiste précisément à identifier les causes des phénomènes, et, par suite, à accroître l'action de l'homme sur le milieu naturel, ont incontestablement le mérite de donner au public une connaissance plus exacte des conditions de la civilisation contemporaine, et d'attirer son attention sur les problèmes qu'elles posent. En effet, le monde est emporté, depuis notamment un demi-siècle, par un rythme d'évolution si extraordinairement plus rapide que le rythme millénaire qui avait prévalu jusque vers 1800, que l'homme devient presque incapable de se faire une idée précise de la situation où il se trouve à un instant donné, par rapport non seulement aux conditions traditionnelles que la longue lignée de ses ancêtres avait connues sur la terre, mais encore à celles mêmes qui prévalaient dans sa jeunesse et plus encore à celles qui sont prévisibles pour sa vieillesse.

Or, il n'est pas douteux qu'une connaissance au moins approximative de ces faits essentiels est indispensable à une orientation tant soit peu raisonnable des activités individuelles et plus encore de la politique intérieure et internationale des différents pays. La Russie des Soviets a, la première, marqué la nécessité d'une connaissance concrète de l'évolution économique pour la formation du citoyen et la direction de l'Etat. Par contre, pénétrés de la valeur intellectuelle des études traditionnelles de l'Economie politique classique, préoc-

1. FRIEDMANN, *Machinisme et humanisme : la crise du progrès.*

cupés avant tout, consciemment ou non, de conserver les cadres doctrinaux du libéralisme, les économistes occidentaux ne sont venus que beaucoup plus tard aux études concrètes de l'économie géographique. A l'heure actuelle même, en France, l'Economie politique se trouve encore enseignée à peu près dans toutes les facultés sous sa forme classique qui sous-estime l'existence des frontières, l'action créatrice de l'homme et de l'Etat, les phénomènes de l'accroissement du rendement individuel, l'évolution des niveaux de production et de consommation.

Cependant, les pays anglo-saxons ne sont pas demeurés dans la même stagnation. La nécessité de préparer et de mettre en œuvre les programmes de la production de guerre a provoqué une grande curiosité pour les méthodes nouvelles; c'est ainsi que, lors de la Libération du territoire français, lorsque la reprise des échanges a permis aux Français de renouer avec la pensée économique anglo-saxonne, cette pensée leur est apparue profondément différente de celle qu'ils avaient connue cinq ans auparavant. Malheureusement, jusqu'à ces tous derniers mois, les difficultés de transport sont restées grandes, et les premières possibilités d'achat en Angleterre ou en Amérique de livres et d'ouvrages économiques ont coïncidé avec une crise de l'édition à peu près aussi grave en ces pays que celle que nous subissons en France; de sorte que la plupart des ouvrages fondamentaux se sont trouvés épuisés en librairie. C'est pourquoi, une fâcheuse mais réelle apathie aidant, le nombre des ouvrages anglo-saxons qui ont été publiés depuis 1940 et qui ont passé la Manche ou l'Atlantique reste absolument infime, et leur influence sur la pensée française est encore à peu près nulle.

Cependant, l'étude de plusieurs de ces ouvrages est indispensable au public français si l'on veut tirer la production industrielle française et l'action administrative et politique de la stagnation où elles s'enlisent.

Nous voudrions ici donner un aperçu des préoccupations, des méthodes et des résultats de la nouvelle école, par l'analyse succincte de l'un des ouvrages qui a obtenu hors d'Europe le plus grand succès, et qui nous paraît incarner à un haut degré les qualités les plus éminentes des auteurs anglo-saxons de l'époque contemporaine, en même temps qu'il laisse place aux critiques que l'on peut leur adresser. Cet ouvrage, intitulé : *Les conditions du progrès économique*, forme la synthèse à peu près complète des résultats obtenus par les économistes de l'école « concrète », et définit avec une ampleur sans précédent les problèmes qu'avec l'aide de M. Montet nous avons essayé de poser devant le public français dans *l'Economie française dans le monde* [2].

2. Colin Clark, *The conditions of economic progress*, Macmillan, éd., Londres, New-York. M. Clark est actuellement conseiller économique au Gouvernement australien. Ce livre, dont la première édition remonte à 1940, ne nous est connu que depuis janvier 1946; il est actuellement épuisé en librairie à Londres et à New-York, et il en existe en France seulement quelques exemplaires. La

*
* *

M. Colin Clark donne de l'évolution économique contemporaine une série de mesures statistiques qui n'avaient jusqu'à ce jour ni été réunies, ni surtout été comparées et commentées. En partant des sources originales, et en faisant la part des erreurs impliquées par les différentes définitions prises en considération pour les dénombrements statistiques dans les différents pays, M. Clark met en évidence « les conditions du progrès économique », en prenant les termes « conditions » aussi bien dans leur sens passif (évolution des faits économiques qui ont dans le passé caractérisé la récente histoire économique) que dans leur sens actif (mesures à réaliser ou évolution à prévoir pour permettre dans l'avenir la prolongation du progrès économique).

Il n'est pas possible, dans le cadre de la présente étude, de donner un résumé, même succinct, de la masse des documents statistiques réunis par l'auteur sur tous les pays du monde, et, chaque fois que cela lui a été possible, rendus directement comparables d'un pays à l'autre par des conversions en une seule monnaie ou en unités internationales — ce qui fait de son livre une source naguère encore inimaginable de renseignements économiques et financiers. Il ne nous est pas même possible d'indiquer ici en quoi ce livre est une véritable histoire et une véritable géographie du monde contemporain, histoire et géographie plus précises, plus vivantes et plus fécondes que les histoires et les géographies du type littéraire. Il serait même difficile de reprendre ici l'ensemble des conclusions qui ressortent du travail monumental de C. Clark, à plus forte raison de discuter certaines des conclusions qui peuvent paraître incertaines [3]. Nous nous bornerons donc à exposer le phénomène fondamental qui paraît à C. Clark, comme il nous était déjà apparu à nous-même, dominer l'évolution économique contemporaine : celui du rendement du travail par tête de travailleur.

M. Clark a réuni sur cette question primordiale un grand nombre de mesures chiffrées, et il permet d'en suivre les conséquences d'une manière extrêmement instructive.

diffusion de ce livre a été extrêmement rapide, et son influence sur les milieux politiques internationaux est très forte; à l'heure actuelle, on peut dire que tous les experts financiers à l'O. N. U., de quelque nationalité qu'ils soient, ont un « Colin Clark » sur leur table de travail.

3. Nous aborderons ces études dans un ouvrage actuellement en cours d'édition sur *Les caractères fondamentaux de l'économie française.*

I

LE RENDEMENT DU TRAVAIL

L'étude du rendement du travail humain, c'est-à-dire de la quantité de biens produits par un ouvrier dans une unité de temps, fournit un principe conducteur qui permet de comprendre, de préciser et de caractériser la révolution industrielle.

L'accroissement de ce rendement dans le temps explique l'abaissement de la durée du travail, l'évolution de la répartition de la population active entre les diverses activités et l'amélioration du niveau de vie, c'est-à-dire l'augmentation de la richesse générale. La disparité de ce rendement dans l'espace, qui subsiste et qui s'accroît, explique les différences profondes qui s'affirment entre la puissance économique, la richesse financière et le bien-être social des différentes nations.

A. — Le fait de l'accroissement dans le temps du rendement du travail.

Il est manifeste que le rendement du travail humain ne s'est accru que fort peu de l'âge de bronze à la fin du XVIIIe siècle, si ce n'est l'étape importante franchie au moyen âge par l'invention du collier à trait, qui a permis à l'homme de mieux utiliser la force des animaux. Dans sa célèbre étude sur *Le moulin à eau*, Marc Bloch a montré que l'amélioration du rendement n'était pas même recherchée.

Or, cette productivité a au moins doublé depuis l'origine de la première révolution industrielle — la révolution de la vapeur — jusqu'à 1900, et elle est en passe de doubler à nouveau depuis cette date, qui marque à peu près l'origine de la seconde révolution industrielle, celle de l'électricité.

En rassemblant, redressant et ajustant les données statistiques les plus diverses, M. Clark donne du rendement du travail depuis 1850 une série de mesures qui font entrer l'étude du phénomène dans sa phase scientifique. Les tableaux qui suivent résument les principaux résultats des « conditions »; nous y avons ajouté quelques chiffres relatifs à la France, calculés à l'aide de travaux effectués en France depuis 1940, et dont, par suite, M. Clark n'avait pu faire état.

Les mesures portent d'abord sur l'ensemble de l'activité économique (primaire, c'est-à-dire agriculture et extractions minières; secondaire, c'est-à-dire industrie de transformation; tertiaire, c'est-à-dire commerce, transports et direction administrative) considérée globalement. Ces chiffres ont été obtenus à l'aide des évaluations du revenu national, convertis en dollars aux prix 1925-1934. La France n'y figure pas à cause de l'inexistence d'évaluations sérieuses. Les chiffres marquent aux Etats-Unis une progression du rendement de 100 % de 1850 à 1900 et de 50 % de 1900 à 1937; en Angleterre, la progression est très comparable : 60 % de 1860 à 1900 et 50 % ensuite.

a) **Le rendement du travail dans l'ensemble de l'activité économique.**

Production moyenne par tête de population active et par unité de temps, pour l'ensemble des activités économiques, en dollars, aux prix moyens des années 1925-1934, aux U. S. A. et en Angleterre [4].

Années.	Angleterre. production en (une semaine de) 48 heures de travail.	U. S. A. production en (une semaine de) 65 heures de travail.
1850	—	850
1860	520	1.120
1870	550	1.065
1880	690	1.240
1890	750	1.450
1900	865	1.750
1910	955	1.830
1920	—	1.900
1925	1.080	2.200
1930	1.105	2.325
1935	1.145	2.590
1937	1.275	2.678

Le tableau *b* donne des mesures du rendement dans l'industrie, y compris pour la France et l'Angleterre les industries extractives. Pour la France, M. Clark s'est référé aux « Résultats du recensement industriel » de 1930, qui donne un sommaire des résultats du recensement de 1840-1845; les prix ont été évalués par M. Clark d'après les indices de Foville et Simiand. L'accroissement du rendement dans l'industrie apparaît sensiblement supérieur à la moyenne générale de l'économie figurant au tableau *a*: la progression de 1900 à 1937 ressort en effet à 110 % aux Etats-Unis, et, en Angleterre, à 70 % de 1907 à 1936. Les lacunes des sources françaises n'ont pas permis à M. Clark de donner des mesures comparables.

b) **L'accroissement de la productivité dans l'industrie** [5].

Années.	France. Production annuelle par tête, en milliers de francs, aux prix de 1930.	Angleterre. Production annuelle par tête, en £ aux prix de 1930.	U. S. A. Indice 1920 = 100 de la production horaire par tête.
1840-1845	3,75	—	—
1870	—	—	49
1900	—	—	76
1907	—	143	—
1910	—	—	89
1920	—	—	100
1930	25,7	208	146
1936	—	246	179

4. Colin Clark, p. 79 et 83. Les chiffres ont été arrondis.

5. Colin Clark, p. 283, 287 et 290. Chiffres arrondis. Pour la France et l'Angleterre, ensemble de l'industrie et des mines; pour les U. S. A., industrie manufacturière seulement.

Le tableau *c* donne la mesure de l'évolution du rendement dans l'agriculture; aux Etats-Unis, l'accroissement est de l'ordre de 50 % pour la période 1870-1900, de près de 100 % pour la période 1900-1939, de sorte que l'on retrouve au total une progression légèrement supérieure à celle de l'économie tout entière, mais avec des cadences inversées. Pour la France, nous avons ajouté le résultat fourni par nos calculs personnels.

c) L'accroissement du rendement en agriculture.

Production par homme 1870-1940.

ANNÉES.	U. S. A. (a)	U. S. A. (b)	FRANCE (c). Volume de la production en francs 1910 aux prix 1910-1913.
1870	100	—	—
1880	120	—	—
1890	130	—	—
1900	149	—	1.150
1910	162	70	1.270
1920	179	86	1.170
1930	225	90	1.590
1939	284	100	1.680
1944	—	124	—

(a) American Agriculture 1899 1939, output, employement, productivity (National Bureau of Ec. Research).

(b) *Monthly labor Review* (march 1944) *of the U. S.*, Department of labor. Cet indice marque une progression beaucoup plus faible que le précédent. La différence tient à la mesure de la main-d'œuvre saisonnière.

(c) *L'Economie française dans le monde*, p. 37.

Ces mesures du rendement du travail humain peuvent être résumées dans le tableau suivant :

d) L'accroissement du rendement du travail humain.

Indices, dans chaque pays 1900 = 100.

	1870	1900	1936-1938
U. S. A. :	—	—	—
Ensemble de l'économie (a)	60	100	150
Manufactures (a)	65	100	235
Agriculture (a)	65	100	190
FRANCE (b) :			
Ensemble de l'économie	—	—	—
Manufactures	—	100	170
Agriculture	—	100	145
ANGLETERRE (a) :			
Ensemble de l'économie	65	100	145
Industrie (c)	—	100	195
Agriculture	—	—	—

(a) D'après C. Clark, chiffres cités ci-dessus. L'ensemble de l'économie comprend l'agriculture, l'industrie, le commerce et les transports.

(b) D'après *l'Economie française dans le monde*, et les autres chiffres cités ci-dessus.

(c) Projection pour la période 1900-1907.

Tous les chiffres sont arrondis.

Quel que soit l'ordre de grandeur des erreurs qui affectent ces chiffres, erreurs tenant à l'imprécision des mesures de bases, mais dont la valeur relative décroît constamment, notamment dans les pays anglo-saxons, avec le progrès des méthodes statistiques, il faut conclure que l'accroissement du rendement du travail humain depuis un siècle a été, aux Etats-Unis, de l'ordre du simple au triple, et ne donne encore aucun signe de stabilisation.

Mais le rythme de cet accroissement est loin d'être homogène et établit des disparités sensibles d'un pays à l'autre.

B. — La disparité des rendements du travail humain dans les diverses parties du monde contemporain.

Il est évident qu'avant l'ère industrielle la nature du sol et le climat provoquaient déjà de réelles différences dans le rendement du travail de l'homme. Le Français était alors manifestement très favorisé.

Mais l'emploi de l'énergie mécanique a bouleversé cet état. Les tableaux suivants décrivent la situation dans la période antérieure à la guerre de 1939. Les tableaux *e* et *f* sont relatifs à l'industrie; le tableau *g* à l'agriculture.

Le tableau *e* mesure la « production nette » annuelle de l'ouvrier, c'est-à-dire la valeur ajoutée aux produits ouvrés dans l'ensemble de l'industrie. Naturellement, en dehors de quelques pays comme les Etats-Unis, la Nouvelle-Zélande, le Canada, où ces renseignements sont recherchés et enregistrés par les services statistiques depuis plusieurs décades, les chiffres ne donnent qu'un ordre de grandeur assez grossier. A titre d'exemple, C. Clark indique comme source du chiffre français : « Enquête industrielle 1930, avec une évaluation officielle pour la production non recensée, donnant un produit par travailleur de 25.700 francs ou 1.008 dollars, auquel a été appliqué l'indice correctif des prix 1930-1925 = 109. »

e) Production nette par ouvrier ou personne employée et par an, en dollars, au prix américain de 1925.

ANNÉES	U.S.A.	Canada (a)	New Zealand	Norvège	Grande Bretagne (a)	France	Hongrie	Roumanie
1924-25	3.200	2.520	1.750	»	1.010	»	608	»
1930	»	3.250	1.870	1.720	1.125	922	865	750
1931	3.880	3.670	2.010	1.850	»	»	900	780
1932	»	3.520	2.100	1.810	»	»	880	810
1933	3.420	3.070	2.130	1.770	»	»	830	»
1935-36	3,215	»	»	»	1.330	»	»	»

(a) Par personne employée (travailleur manuel et travailleur aux écritures); les autres nations par travailleur manuel. Colin Clark, p. 278.

L'introduction des valeurs monétaires simplifie les mesures relatives aux rendements, mais introduit de nouvelles causes d'erreur, tenant

aux parités de changes. Nous verrons plus loin que C. Clark a cherché à les éliminer ou à les réduire en employant pour les conversions la formule, classique en Angleterre du professeur Pigou. Mais il est certain que les mesures du rendement en nature, c'est-à-dire en volume, en poids ou en surface, sont plus expressives et moins sujettes à erreurs grossières. Mais il est facile de comprendre que leur recherche n'est pas aisée; il faut éliminer les disparités tenant à l'état de la matière première dans le cas où elle est déjà semi-ouvrée et à la qualité du produit; il faut aussi faire intervenir la main-d'œuvre indirecte, quoique en général son incidence soit faible [6].

Voici certains des chiffres donnés par C. Clark; nous leur avons ajouté une colonne relative à la France.

f) Rendement en nature par tête de travailleur vers 1938.

Les unités de temps sont variables selon les produits.

	U. S. A. (a)	G. B. (a)	ALLEMAGNE. (a)	FRANCE. (a)
Ciment (poids en tonnes angl.)	395	194	—	200
Briques (en milliers)	141	—	60	35
Fenêtres et portes intérieures (surface en mètres carrés, par jour)	21	—	—	5
Charbon extrait des mines (poids en tonnes anglaises)	724	275	284	175
Etain en feuilles (poids en tonnes anglaises)	100	26	—	

(a) Les chiffres relatifs aux U. S. A., à la G. B. et à l'Allemagne sont ceux donnés par Colin Clark (p. 282). Le tableau de Clark ne donnant aucun renseignement pour la France, nous avons calculé, à titre indicatif, et d'après les renseignements dont nous disposons, quelques chiffres proportionnels relatifs à notre pays.

Il est relativement plus facile de mesurer le rendement en agriculture, ne serait-ce qu'en nombre de personnes nourries, car l'élasticité de la consommation dans les pays occidentaux reste limitée. Mais le travail des femmes introduit une perturbation sérieuse; en ne considérant que la main-d'œuvre masculine, C. Clark a certainement été trop systématique, et a exagérément amélioré le rang des pays tels que la France; à l'inverse, peut-être l'avons-nous été également nous-même, en comptant les femmes comme les hommes; M. Brousse a certainement serré les réalités de plus près en adoptant pour les femmes un coefficient de réduction. Nous avons réuni sur le tableau g la totalité des évaluations qui soient connues de nous sur les pays

6. L'enquête effectuée aux Etats-Unis sur l'industrie textile par la mission anglaise *dite mission Platt* a donné un exemple des méthodes de mesure des rendements en nature. Elle a conclu que les rendements anglais étaient en 1935, selon les branches considérées de l'industrie textile, de 1.25 à 10 fois inférieures aux rendements américains (*Financial Times*, 25 oct. 1944; *The Economist*, 28 oct. 1944).

considérés. L'évaluation de M. L. Yake est tirée de son livre : *Food production in Western Europe*. Ces chiffres ne comprennent pas de correction relative au « travail indirect » (engrais, tracteurs, etc.), mais ces corrections s'avèrent faibles. Ils font apparaître entre la Nouvelle-Zélande et la France une différence supérieure à celle du quintuple.

g) **Le rendement du travail dans l'agriculture dans la période 1935-1939.**

	Nouv. Zélande	Australie	U.S A.	Danemark	Hollande	G. B.	Belgique	France	Pologne
Production nette par tête de travailleur masculin et par an exprimée en U.I.O.A. (Colin Clark, p. 224) (*a*)......	2.444	1.524	661	642	579	475	395	415	195
En Livres sterling (Lamartine Yake).	»	»	»	155	120	200	100	90	»
Production brute par tête de travailleur (1 fem. = 1 hom) exprimée en nombre de personnes nourries (*l'Economie française dans le monde*)	»	»	14,8	»	»	»	»	5,1	»

(*a*) L'unité internationale définie par C. Clark et appelée par lui U.I O.A. (Unité Internationale par Année Ouvrier) lui sert à convertir en une unité unique toutes les évolutions en monnaies diverses. « Une unité internationale est définie comme le montant de biens et de services qui pouvaient être achetés aux Etats-Unis aux cours moyens de la décade 1925-34, ou un montant interchangeable comme il résulte de la formule de Pigou ».

Tels sont les principaux renseignements qui puissent être réunis à l'heure actuelle sur l'évolution du rendement du travail et sa disparité de pays à pays. L'ampleur des différences enregistrées laisse prévoir l'ampleur des conséquences que le progrès technique a ainsi engendrées.

II

LES CONSEQUENCES DE L'ACCROISSEMENT DU RENDEMENT DU TRAVAIL

Il semble à priori que l'accroissement du rendement du travail de l'homme ait dû avoir pour conséquence une amélioration proportionnelle du niveau de vie. Or, il est loin d'en être ainsi, et le niveau de vie n'a en fait augmenté que dans une proportion très inférieure à celle du rendement : c'est que l'homme préfère le loisir à la richesse, en quoi nous le comprenons fort bien.

En effet, l'accroissement du rendement s'est traduit essentiellement par une réduction de la durée du travail, puis par un transfert des activités primaires (agriculture, mines) les plus pénibles vers les

activités secondaires (manufactures) et tertiaires (commerce, etc.) plus agréables; et ce n'est que dans une mesure assez faible que le niveau réel de vie de la population s'est amélioré, mesure qui varie d'ailleurs d'une manière considérable d'un pays à l'autre.

A. — L'abaissement de la durée du travail.

L'abaissement de la durée du travail se traduit de trois manières : par le rétrécissement des « âges de travail », par la diminution du nombre de semaines ouvrées dans l'année, par la réduction du nombre des heures ouvrées dans la semaine.

Le jeu des deux dernières causes a réduit de plus d'un tiers le nombre normal des heures de travail par an. Ainsi, en France, dans l'industrie, ce nombre, qui avoisinait 3.400 en 1865, est tombé aux alentours de 2.000 en 1937. Il est évident qu'une telle réduction absorbe la plus grande part du bénéfice fourni par l'accroissement du rendement. Le tableau *h* retrace l'évolution de la durée hebdomadaire du travail aux U. S. A., en Angleterre et en France.

h) **Evolution de la durée hebdomadaire du travail** (en heures).

ANNÉES	U. S. A.		G. B.	FRANCE
	Durée normale	Durée effective moyenne	Durée normale	Durée normale
1850......	65	63	65	72
1900......	57	55	53	70
1910......	55	53	53	60
1920......	50	49	48	48
1930......	49	44	48	48
1935......	45	37	48	48
1937......	45	41	48	40

La réduction des âges de travail peut se mesurer par le rapport de la population active à la population adulte; mais M. Clark retient seulement un aspect particulièrement notable du phénomène : celui du prolongement de la scolarité; il donne les chiffres suivants (tableau *i*), pour certains desquels il porte référence à une étude de M. Idenburg, publiée au *Journal de la Société de statistique de Paris* (année 1934). Sans conclure sur les valeurs absolues, difficilement comparables d'Etat à Etat, l'évolution favorable est certaine.

i) **Nombre des étudiants d'université pour 1.000 habitants** [7].

	1910-1913	1925	1930-1932
U. S. A.	4,21	—	7,88
G. B.	—	1,07	1,21
Allemagne	1,11	1,41	1,97
France	1,04	1,43	1,88

7. C. Clark, p. 238.

Ainsi, dans toutes les nations, et même dans les moins favorisées par le progrès technique, sans doute par émulation, l'accroissement du rendement a eu pour conséquence une réduction massive de la durée du travail dans la vie de l'homme.

B. — L'évolution de la répartition de la population active.

Il apparaît naturel que l'accroissement du rendement du travail dans les activités primaires et notamment en agriculture ait pour effet — la consommation n'étant pas indéfiniment extensible — de chasser la main-d'œuvre des activités traditionnelles vers des activités moins essentielles. C'est ainsi que la dépopulation des campagnes nous était apparue comme normale dans un pays comme la France [8].

Mais M. Clark insiste sur l'aspect positif du même phénomène, celui de la croissance de la productivité par homme lorsqu'il passe des activités primaires aux activités secondaires et tertiaires [9]. Ainsi l'homme n'est pas tant chassé de l'agriculture par l'excès de la production agricole qu'attiré à la ville par de hauts salaires. Tel est le mécanisme de fait qui déclenche « le flux de main-d'œuvre vers les activités secondaires et tertiaires ».

Les tableaux suivants ne laissent aucun doute sur la réalité du phénomène. Ils précisent que le progrès technique se concrétise d'abord par une réduction massive des effectifs primaires au profit des secondaires; puis ceux-ci passent par un maximum, et, dans une troisième phase, se dégonflent eux-mêmes au profit des tertiaires (tableau *j*). A l'heure actuelle, on peut dire que le degré de civilisation industrielle d'un pays peut se mesurer par la répartition de sa population active. Les fortes proportions d'activité tertiaire s'accompagnent toujours d'un haut niveau de vie (tableau *k*).

j) **Etats-Unis. Répartition de la population active [10].**

ANNÉES	AGRICULTURE FORÊTS PÊCHE	MANUFACTURES et CONSTRUCTIONS	COMMERCE TRANSPORTS COMMUNICATIONS	PROFESSIONS LIBÉRALES SERVICES PERSONNELS
1820.....	72,3	12.1	2,5	12,8
1850.....	64,8	16.4	5,4	12,2
1880......	49,4	24.0	12,2	12,8
1900.....	37,4	27.0	18,7	14,8
1910......	31,9	28,4	21,3	15,8
1920......	26,7	30.6	25,0	15.0
1930.....	22,5	29.3	24,6	21,2
1935......	25,4	27,0	22,1	23,7
1940.....	18,0	—	—	—

8. *L'Economie française dans le monde*, p. 37.

9. Ce qui revient à dire que le superflu se paie plus cher que le nécessaire, et le travail facile plus cher que le travail pénible.

A notre avis, cette situation ne sera pas durable. La crise mondiale de la main-d'œuvre dans les mines de charbon est le signe d'un renversement prochain de la tendance.

10. Colin Clark, p. 185. De 1820 à 1930, la population active comprend les

k) **Répartition de la population active et niveau de vie [11].**

	REVENU RÉEL par tête 1925-1934.	ACTIVITÉS		
		PRIMAIRES	SECONDAIRES	TERTIAIRES
Etats-Unis	1.368	19,3	31,1	49,6
Canada	1.337	34,5	23,2	42,3
Nouvelle-Zélande	1 202	27,1	24,2	48,7
Grande-Bretagne	1.069	6,4	43,9	49,7
Suisse	1.018	21,3	44,9	32,8
Argentine	1.000 (*a*)	22,6	43,0	46,2
Australie	980	24,4	29,4	34,4
Hollande	855	20,8	39,2	40,0
Irlande	790	53,4	13,1	33,5
France	684	25,0	39,7	35,3
Danemark	680	35,7	27,5	36,8
Suède	653	32,3	29,2	38,5
Allemagne	649	24,3	38,5	37,2
Espagne	628	57,0	24,6	18,4
Belgique	600	17,1	47,8	35,1
....	....	....	....	....
Japon	353	50.3	19.5	30.2
Pologne	352	61.6	18,0	20,3
Italie	343	42,9	31,1	26.0
Russie	283	74,1	15,4	10.5
Bulgarie	284	67,3	17.4	15,3
Lithuanie	207	64,8	15,0	20,5
Turquie	»	73,1	11,5	15,4
Inde	110	62,4	14,4	23,2

(*a*) Approximativement.

C. — L'Évolution du niveau de vie.

Ainsi, la répartition de la population active entre les diverses activités économiques a une influence directe sur le niveau de vie d'une nation. La faiblesse relative des effectifs des activités agricoles est en effet le signe d'un haut rendement du travail agricole et, de plus, permet à la main-d'œuvre de se porter vers les activités secondaires et tertiaires à haute productivité.

Rien ne montre mieux que le tableau (tableau *l*) suivant l'influence du rendement de l'agriculture sur le niveau de vie de la population. Cet accroissement du rendement agricole est manifestement la base essentielle de la révolution économique contemporaine.

chômeurs; en 1935, les chômeurs sont déduits. Les chiffres représentent des pourcentages de la population active totale à la date considérée.

Nous avons ajouté le chiffre du recensement de 1940 dans l'agriculture et la forêt (*Statistical abstract*).

11. Colin Clark, p. 178. Le revenu réel par tête est exprimé en U. I. A. O.; les autres chiffres représentent des pourcentages de la population active de la nation considérée. Les femmes travaillant dans l'agriculture ne sont pas comptées par C. Clark dans la population active. Pour la définition des U. I. A. O.. cf. plus haut, note du tableau *h*.

l. **Pourcentage de la population active nécessaire à la nourriture de la population totale**
(vers 1930-1935)[12].

	Nourriture réelle effective.	Nourriture théorique optima.
Nouvelle-Zélande	8,6	6,4
Australie	10,2	9,7
Argentine	18,2	12,4
Uruguay	19,5	15,3
U. S. A.	24,7	23,4
Danemark	19,3	22,2
Canada	22,2	25,3
Hollande	23,7	26,5
Allemagne	23,8	29,0
Grande-Bretagne	22,1	27,0
Suisse	30,5	30,1
France	33,6	32,9
Belgique	33,0	36,4
Suède	31,5	39,3
Tchécoslovaquie	35,7	52,2
Estonie	45,2	60,0
Pologne	64,9	98,6
Japon	52,2	140,5
U. R. S. S.	78	200,0

Mais il est évident que la majeure partie du bénéfice retiré de l'accroissement du rendement agricole et du rendement des autres travaux, ainsi que du transfert de la population active vers les activités les plus rémunératrices, est absorbé par les diminutions massives de la durée du travail constatées au paragraphe précédent. M. Clark a calculé pour les U. S. A., en dollars, aux prix moyens 1925-1934, le revenu réel par travailleur (chômeurs exclus) de 1850 à 1937, puis le revenu tel qu'il aurait été si la durée hebdomadaire du travail était restée de 65 heures; il donne les résultats suivants (tableau *m*) :

m. **Revenu réel par tête de travailleur « in work » aux U. S. A.**[13].
(En dollars aux prix 1925-1934.)

ANNÉES	REVENU EFFECTIF	REVENU CALCULÉ pour 65 heures par semaine.
1850	820	846
1870	999	1.065
1880	1.123	1.238
1890	1.259	1.451
1900	1.490	1.751
1910	1.491	1.832
1920	1.404	1.905
1930	1.573	2.325
1937	1.696	2.678

12. C. Clark, p. 249.
13. C. Clark, p. 79.

Ainsi le revenu réel par tête d'ouvrier a environ doublé aux U. S. A. de 1850 à 1937 alors qu'il aurait triplé si la durée du travail avait été maintenue à 65 heures [14]. A plus forte raison, le niveau réel de vie n'a pu que s'accroître plus lentement encore dans des pays comme la France, où le rendement du travail ne s'est augmenté, on l'a vu, que dans des proportions relativement faibles et qui a cependant réduit la durée du travail autant et plus que les Etats-Unis.

C. Clark donne pour la France les chiffres suivants (revenu réel [15] par tête de population active, au travail et chômeurs, exprimé en U. I. A. O.) : 1850-1860 : 382; 1880-1889 : 645; 1890-1900 : 735; 1900-1910 : 814; 1920 : 538; 1930 : 717; 1937 : 615. L'économiste anglais résume ainsi son étude sur notre pays : « Un progrès économique sensible y engendra de très rapides effets jusqu'au commencement du siècle actuel, mais fut suivi d'une période de stagnation complète. »

Il est évident d'ailleurs que les effets convergents d'une disparité dans l'accroissement des rendements et d'une uniformité dans la réduction des durées de travail aient pu entraîner une grande divergence dans les niveaux de vie des humains. D'après les chiffres de C. Clark, le niveau de vie moyen d'un Français atteignait, en 1880, près des sept dixièmes du niveau moyen d'un Américain, tandis qu'en 1925-1934, il était inférieur à la moitié.

L'une des idées les plus intéressantes de M. Clark a été d'évaluer en une même unité (U. I. A. O.) les revenus réels par tête de population active, c'est-à-dire par « gagne-pain », dans les différents pays. Il trouve ainsi que le monde est « pitoyablement » pauvre : « Un revenu moyen par travailleur de 500 I. U., ou moins (en chiffres ronds, un standard de vie inférieur à £ 2 ou $ 10 par semaine par « gagne-pain ») est le lot de 81 % de la population mondiale. Un standard de vie de plus de 1.000 I. U. par années/ouvrier est obtenu seulement aux U. S. A., Canada, Australie, Nouvelle-Zélande, Argentine, Grande-Bretagne et Suisse, pays qui contiennent au total 10 % de la population mondiale. Les autres 9 % de la population qui ont un revenu réel moyen dépassant 500 U. I. A. O., mais inférieur à 1.000 U. I. A. O., se trouvent dans les principaux pays européens. A peu près 53 % de la population mondiale, comprenant la population entière de l'Inde et de la Chine, jouit d'un revenu de moins de 200 U. I. A. O. (se reporter à la première colonne du tableau *k*).

« Les chiffres cités représentent un revenu produit dans les conditions actuelles de travail, qui, dans de nombreux cas, représentent plus de 48 heures de travail par semaine.

» Enoncée d'une autre manière, la production du monde entier en biens et services, calculés sur la moyenne de la décade 1925-1934 était de 254 milliards I. U. par an; 119 milliards I. U. étaient produits par les quatre plus grands groupes économiques (U. S. A.,

14. Ceci permet de dire qu'en gros le progrès technique a été utilisé pour moitié à réduire la durée du travail et pour moitié à accroître la consommation.
15. Effectif jusqu'en 1920, sur la base de 48 heures par semaine depuis 1920.

Grande-Bretagne, Allemagne, France), contenant seulement à eux tous 13 % de la population mondiale; les autres pays pouvant être appelés industriels, y compris la Russie et le Japon, contiennent 16 % de la population mondiale et produisent environ 49 milliards I. U. de revenu. Deux tiers de la production mondiale de biens et services évaluables économiquement sont donc fournis par ces pays, ainsi appelés industriels, contenant moins de un tiers de la population mondiale... »

*
* *

Nous avons essayé de donner ici quelque aperçu des idées nouvelles qui abondent dans le livre de M. Clark. Nous savons que plusieurs de ces idées heurteront la pensée traditionnelle de beaucoup d'économistes français, habitués à une extrême prudence dans le maniement des statistiques et surtout dans les comparaisons internationales.

Il faut reconnaître que M. Clark bannit toute réserve; il prend son bien où il le trouve et redresse les divergences souvent davantage avec son instinct qu'en recommençant d'impossibles mesures. Mais il est guidé par la nouveauté, la valeur et la fécondité des résultats qu'il obtient. La méthode qu'il emploie ne convient qu'au précurseur : pionnier, il défriche une voie neuve et parvient déjà à découvrir les vastes perspectives d'un domaine nouveau.

Son influence sur les milieux économiques et sur les milieux politiques des nations de langue anglaise est dès maintenant considérable. A de faibles exceptions près, tous les Anglo-Saxons voient le monde contemporain comme le décrit C. Clark et puisent dans *The conditions of Economic Progress* la base et souvent le détail de leur documentation. Il importe donc que les Français utilisent eux aussi cette somme de l'économie géographique, ne serait-ce que pour mieux connaître la situation de leur pays dans le monde, quittes peut-être à redresser certains jugements probablement trop pessimistes.

J. Fourastié.

NOTES ET MEMORANDA

LE PROBLEME DE LA GESTION ECONOMIQUE

Le présent exposé a pour but de préciser brièvement les enseignements économiques généraux que la théorie est susceptible de fournir quant au problème de la gestion économique.

Il ne se propose ni de démontrer, ni de commenter, mais simplement de donner un aperçu des questions relatives au problème de la gestion économique auxquelles la théorie du rendement social permet de donner une réponse [1].

1° Peut-on définir un optimum intrinsèque de gestion économique.

La théorie permet de répondre affirmativement.

Si l'on appelle satisfaction d'un individu un indice permettant de repérer par ordre de préférence les différentes combinaisons de consommation possibles, l'optimum intrinsèque se caractérise par un état tel que, pour toute modification du système économique compatible avec les liaisons, on ne puisse augmenter la satisfaction d'un individu (X) sans diminuer parallèlement celle d'un autre (Y).

Les conditions de liaison comprennent, outre les conditions de conservation des quantités, les données techniques caractérisant les différentes industries à l'instant considéré.

*
* *

2° Comment se caractérise un état de gestion optimum.

La théorie montre que, dans une économie de compte ne comportant pas de monnaie circulante, la condition nécessaire et suffisante pour qu'un optimum intrinsèque de gestion soit réalisé est qu'il existe, explicitement ou implicitement, un système de prix, équivalent à celui qui existerait dans une économie d'échanges caractérisée :

a) par le libre choix des individus;

b) par la concurrence parfaite des entreprises dans le secteur où la concurrence est **physiquement** possible, c'est-à-dire dans le secteur où la meilleure technique de production **(au sens physique)** est consti-

1. Le lecteur désireux d'approfondir le problème de la gestion économique pourra utilement se reporter aux deux petites plaquettes que nous avons publiées chez Sirey : *Economie pure et rendement social* et *Prolégomènes à la Reconstruction économique du monde*, ainsi que le tome 1er de notre ouvrage général : *A la recherche d'une discipline économique*, chez l'auteur, 1943, p. 604 à 682.

tuée par la juxtaposition d'entreprises analogues (production de la fonte, par exemple) (secteur différencié);

c) par la minimation du prix de revient et la vente au coût marginal dans le secteur où la concurrence est physiquement impossible, c'est-à-dire dans le secteur où la meilleure technique de production (au sens physique) est constituée par une seule entreprise (production du gaz dans une ville par exemple) (secteur non différencié) [2].

Ces résultats peuvent être considérés comme encore valables en première approximation pour une économie monétaire faisant usage d'une monnaie circulante. Ils ne le seraient en toute rigueur que si le taux d'intérêt était nul.

Cette réserve montre bien qu'un examen attentif de l'identité de l'optimum intrinsèque et de l'équilibre concurrentiel doit être effectué et que, contrairement à ce que paraissent penser la totalité des économistes libéraux, cette identité ne va pas de soi. Elle ne nous a jamais paru, quant à nous, comme évidente à priori.

Sous cette réserve, la théorie montre ainsi que l'économie concurrentielle ne représente pas une contingence historique, mais une référence nécessaire absolument inévitable pour toute économie quelle qu'elle soit.

Elle montre qu'une donnée de fait absolument essentielle dans la question est la détermination des entreprises qui appartiennent soit au secteur différencié, soit au secteur non différencié. Seuls les techniciens peuvent, dans chaque cas particulier, apporter une réponse pertinente à cette question. Le classement de certaines industries apparaît comme délicat (biens dont la consommation annuelle est relativement limitée, roulements à billes, par exemple).

Il est à souligner que la distinction habituelle de secteurs dirigé, semi-dirigé et libre est artificielle et ne répond à aucune donnée intrinsèque.

2. La question des coûts marginaux offre de grandes difficultés, mais des exemples simples font sentir ce qu'il peut y avoir de profondément vrai dans la théorie. Prenons, par exemple, l'exemple suggestif du voyage en wagon-lit en chemin de fer en 1938. Le coût marginal des couchettes pour la S. N. C. F., même en voitures Pullmann, devait être relativement réduit; en effet, le voyage en couchette ne nécessite qu'une augmentation relativement faible du volume occupé par les voyageurs et les frais correspondants à la transformation en voitures couchettes de voitures ordinaires amorties sur plusieurs années doivent être considérés comme relativement très faibles par rapport à ceux correspondant au prix de la place assise qui doivent rémunérer l'amortissement des voies, l'amortissement du matériel et le paiement du nombreux personnel de la S. N. C. F. Or, le supplément de couchette pour un voyage tel que Paris-Marseille en troisième était vendu à un prix de 150 francs, qui était de l'ordre de celui du billet, soit 272 francs, donc certainement bien supérieur à celui du coût marginal. Il en résultait donc des pertes très grandes de satisfaction pour les voyageurs, en ce sens qu'ils se trouvaient privés du plaisir que leur aurait procuré le voyage en couchette s'il leur avait été accessible à son véritable coût.
On voit ainsi que des pertes considérables de rendement social existaient au point de vue de la gestion de la S. N. C. F. dans la France de 1938. De telles pertes n'existaient certainement pas en Suède, par exemple, pays où les couchettes se vendaient à un prix très modique, certainement voisin du coût marginal. Aussi, pratiquement, tous les Suédois voyageaient-ils en couchettes.

*
* *

3° Comment peut être atteint cet état optimum ?

La théorie classique des prix montre que l'équilibre concurrentiel, et par suite l'optimum intrinsèque de gestion, est atteint **automatiquement** par la recherche dans une économie de concurrence de la satisfaction maximum des individus, du revenu maximum des entreprises dans le secteur différencié et de la satisfaction au moindre coût de la demande à un prix égal au coût marginal dans le secteur non différencié.

L'intervention pour le secteur non différencié de conditions différentes de celles énoncées par les théoriciens classiques doit être soulignée. Elle constitue **une première correction aux thèses générales du libéralisme**[3].

*
* *

4° Y a-t-il d'autres moyens d'assurer la gestion optimum que le mécanisme concurrentiel ?

Les conditions qui caractérisent tout état de gestion optimum constituent un système qui ne saurait être résolu directement par un organisme central en raison :

1° Du fait que les fonctions de satisfaction et de production qui y interviennent n'ont encore pu, dans la presque totalité des cas, être déterminées;

2° Du fait que les conditions sont trop nombreuses[4] pour être susceptibles d'une résolution par le calcul.

On ne peut ainsi envisager qu'une **résolution expérimentale** à l'aide du mécanisme des prix dans une économie concurrentielle d'agents autonomes.

Le problème fondamental apparaît ainsi comme celui de **l'organisation de la concurrence.**

Dès lors, une question essentielle se pose aux praticiens des différentes industries. **Comment peut être organisée la concurrence dans chaque industrie ?**

Il est à souligner que lorsqu'une industrie ne comporte que quelques grandes unités (deux ou trois par exemple) la concurrence reste possible, mais il semble que des précautions à déterminer dans chaque cas particulier soient nécessaires pour qu'elle joue effectivement.

3. Sur cette question, le lecteur pourra utilement se reporter à notre ouvrage *Economie et intérêt*, qui paraîtra prochainement (chap. VIII, Intérêt et monnaie).

4. Pour une collectivité de 10 millions d'individus ne consommant que mille biens différents produits par des techniques artisanales, on aurait 10 milliards d'équations.

*
* *

5° L'organisation concurrentielle qui assure le maximum de rendement social pour des techniques données permet-elle de perfectionner ces techniques dans les meilleures conditions possibles ?

Ici apparaît un **deuxième aspect** du rendement social.

Il n'est pas douteux que l'organisation concurrentielle fondée sur l'action d'agents autonomes agissant suivant le principe du revenu maximum, indispensable à la maximation du rendement social pour des techniques données, apparaît également comme le mode d'organisation le plus favorable au perfectionnement de ces techniques.

Il est à remarquer qu'à ce point de vue la structure actuelle de l'économie à tendances monopolistiques et à information imparfaite est loin de réaliser les conditions optima pour un perfectionnement rapide des techniques.

*
* *

6° Comment interviennent les fins économiques générales poursuivies par l'Etat ?

L'Etat, comme tout consommateur, a une échelle de choix. Il préfère par exemple un cuirassé à un autostrade, une école à un dispensaire.

Cette échelle de préférence est déterminée par les délégués politiques de la nation, et elle existe, explicitement ou implicitement, dans tous les cas.

L'Etat apparaît ainsi au point de vue théorique comme un consommateur particulier, de sorte que la théorie se généralise sans difficulté et que tous les résultats subsistent.

Toutefois, des problèmes spéciaux apparaissent du fait que l'Etat est un consommateur qui a le *monopole de la demande des biens qu'il consomme et qu'il peut être victime d'une coalition de vendeurs.*

Dans ce cas, il importe de déterminer quelles conditions spéciales sont exigées par la mise en pratique du principe concurrentiel. En ce qui concerne la production d'armements par exemple, il y a lieu de rechercher quelles doivent être les modalités pratiques de l'action économique de l'Etat pour que le principe concurrentiel joue efficacement. Il apparaît qu'une réponse ne peut être utilement donnée que par les spécialistes dans chaque cas particulier.

*
* *

7° La répartition des services consommables est-elle déterminée d'une manière univoque par l'organisation concurrentielle, ou peut-elle être fixée arbitrairement par l'Etat ?

A une répartition donnée de la propriété des biens de production (terres et capitaux matériels) correspond en régime concurrentiel une répartition bien déterminée des services consommables.

En agissant sur la répartition de la propriété, l'Etat peut ainsi modifier la répartition des services consommables et réaliser telle répartition jugée préférable.

Toutefois, certains procédés de modification de la répartition des revenus sont absolument exclus comme incompatibles avec la maximation de rendement social. Tel est le cas d'un impôt proportionnel sur les salaires ou d'un impôt sur certaines consommations jugées de luxe.

La théorie montre que **les seuls impôts ne compromettant pas le rendement social sont ceux qui ne s'opposent pas au principe de l'unicité des prix, c'est-à-dire des coefficients d'équivalence marginale.**

Finalement, on voit qu'à condition d'employer des moyens appropriés, un certain arbitraire est laissé à l'Etat dans la répartition, mais la condition d'unicité des coefficients d'équivalence marginaux **exclut absolument certains modes de répartition, par exemple le mode égalitaire.**

L'arbitraire de la répartition n'est possible que dans la mesure où il n'est pas susceptible de compromettre ce principe fondamental. Un impôt à acquitter par les royalistes ne compromet pas le rendement social. L'impôt progressif sur le revenu constitue un obstacle essentiel à cette maximation. La distribution directe de secours aux invalides ne compromet pas le rendement social, mais la vente au-dessous du prix de revient des denrées de première nécessité s'oppose à sa maximation [5].

Chaque moyen d'action doit faire l'objet d'une étude particulière, mais le résultat essentiel est que **le mode de répartition actuel basé sur un état donné de la propriété absolument contingent peut être considérablement modifié sans compromettre en aucune façon la maximation du rendement social en vue d'une distribution des revenus moins arbitraire et plus équitable.**

*
* *

8° L'organisation d'une économie concurrentielle nécessite-t-elle ou non l'appropriation des moyens de production ?

Le maximation du rendement social **exige simplement une action autonome dans un cadre concurrentiel des individus et des chefs d'entreprise,** suivant les principes de la satisfaction maximum et du revenu maximum.

Elle exclut donc toute action autoritaire de l'Etat par voie de planification centrale et elle nécessite une organisation décentralisée concurrentielle.

Mais **elle n'exige en aucune façon l'appropriation privée des moyens de production.**

5. Sur la question de la liaison de l'impôt et du rendement social, le lecteur pourra utilement se reporter à notre ouvrage : *Fondements de la Science économique moderne*, Masson, t. I, chap. IX.

La seule question qui se pose est de savoir si l'organisation de la concurrence parfaite se présente d'une manière plus facile en régime de propriété privée ou en régime collectiviste.

Il convient notamment de rechercher :

a) Dans quelle mesure les conditions de concurrence peuvent être compromises par la puissance financière résultant de l'appropriation privée ou par les interventions politiques résultant de l'appropriation collective.

b) Dans quelle mesure l'existence ou non d'un système d'appropriation collective peut faciliter ou non le jeu des mécanismes concurrentiels (fixation concurrentielle des salaires sur le marché du travail, accession des meilleurs au commandement des entreprises, etc.).

Dans l'un et l'autre cas, les possibilités d'action de l'Etat au point de vue de la répartition paraissent être aussi étendues.

L'étude du problème se réduit donc à une question de fait qui ne peut être tranchée que par l'expérience.

Un élément essentiel de la discussion paraît devoir être constitué par les informations d'ordre psychologique concernant les rapports entre employeurs et salariés et la politique des syndicats professionnels.

*
* *

9° L'organisation de l'économie sur une base concurrentielle compatible avec la maximation du rendement social est-elle susceptible de n'accorder à certains travailleurs que des revenus inférieurs au minimum vital ?

L'expérience semble montrer que dans les économies capitalistes modernes une telle circonstance ne se rencontre pas lorsqu'il y a plein emploi.

Il faut d'ailleurs ajouter qu'une action sur la répartition ne compromettant pas le rendement social peut encore améliorer cette situation (par exemple, redistribution des revenus fonciers).

*
* *

10° L'organisation concurrentielle de l'économie exige-t-elle une certaine structure monétaire ?

Que l'on soit en régime de propriété privée ou en régime de propriété collective, la stabilité des prix, et par suite la neutralité de la monnaie, apparaît comme une condition fondamentale de toute organisation concurrentielle.

Un régime monétaire neutre peut être défini comme un régime tel que la valeur du salaire de référence tende spontanément, par suite des mécanismes économiques, à rester stable.

L'organisation concurrentielle est ou nuisible, ou inefficace, ou impossible, en périodes de déflation ou d'inflation.

Toute étude de l'organisation concurrentielle doit prendre comme hypothèse de départ une économie monétairement neutre.

La théorie montre qu'une économie monétairement neutre ne saurait présenter de cycles économiques.

Les inconvénients fondamentaux présentés par les économies capitalistes modernes (chômage et cycles économiques) ne tiennent donc pas à la concurrence, mais à l'organisation, ou plutôt à l'inorganisation monétaire.

*
* *

11° Comment se pose la question de la maximation du rendement social au point de vue international ?

La théorie montre que les résultats obtenus dans le cas d'une économie nationale se généralisent au cas d'une économie mondiale.

L'optimum de gestion exige l'organisation concurrentielle, c'est-à-dire **le libre échange des produits, le libre mouvement des capitaux et des individus.**

Ces conditions paraissent devoir s'imposer à tout Etat mondial.

Il convient de souligner que la considération de l'économie à l'échelle mondiale modifie le classement des industries en secteurs différencié et non différencié effectué dans le cadre national, en **diminuant considérablement l'importance du secteur non différencié.**

L'organisation concurrentielle de l'économie apparaît à ce point de vue plus facile dans le cadre international que dans le cadre national.

Il est complètement faux de soutenir que, dans une économie internationale de libre-échange, un pays dont toutes les industries sont en état d'infériorité **technique** vis-à-vis des industries étrangères ne pourrait garder aucune industrie prospère. Dans de telles conditions, le taux du change du pays considéré s'abaisserait en effet à un niveau tel que ses industries techniquement les moins défavorisées deviennent **économiquement avantagées** (prix de revient plus bas en unités de compte internationales).

Tout ce que l'on peut dire, c'est que le pays considéré pourrait avoir à faire face à une profonde modification de sa structure industrielle.

Il est également à remarquer que les problèmes de **répartition** qui se posent dans une économie mondiale organisée sur la base concurrentielle sont absolument **analogues** à ceux qui se présentent dans le cadre d'une économie nationale.

Dans l'état actuel de la répartition des hommes et des capitaux, l'organisation concurrentielle mondiale impliquerait des **inégalités considérables** de niveau de vie d'un pays à l'autre, qui ne manqueraient pas de produire des migrations importantes de population [6].

M. Allais.

6. Nous comptons développer prochainement la question de l'application de la théorie du rendement social au problème des échanges internationaux dans le tome II de notre ouvrage : *Fondements de la Science économique moderne* (Masson) actuellement en préparation.

BIBLIOGRAPHIE
des ouvrages et articles en langue italienne publiés depuis 1940[1].

LIVRES

Economie politique : ouvrages généraux.

BERTOLINI (A.). — Riflissioni economiche. Firenze, La Nuova Italia, 1944. (Réflexions économiques.)

BROGLIA (A.). — Temi di Economia e vita sociale. Milano, Giuffrè, 1942. (Sujets d'Economie et vie sociale.)

CALOGERO (G.). — La critica dell'economia e il Marxismo. Firenze, La Nuova Italia, 1944. (La critique de l'économie politique et le marxisme.)

EINAUDI (L.). — Ipotesi astratte e ipotesi concrete e dei giudizi di valore nella scienza economica. Torino, Reale Academia delle Scienze, 1943. (Hypothèses abstraites et hypothèses concrètes et jugements de valeur en science économique.)

GRAZIADEI (A.). — Le teorie dell'utilitá marginale e la lotta contro il Marxismo. Milano, Bocca, 1943. (Les théories de l'utilité marginale et la lutte contre le marxisme).

JÀNNACONE (P.). — Lezioni di Economia politica, nozioni preliminari (page 351, in-8°). Torino, Giappichelli, 1942. (Leçons d'économie politique, notions préliminaires, 1942.)

MAUFRA. — Sulla teoria della conoscenza economica. Roma, 1942. (Sur la théorie de la connaissance économique.)

STAMMATI (G.). — Capitalismo e socialismo di fronte al problema del costo. Roma, Edizioni italiane, 1941. (Capitalisme et socialisme devant le problème du coût.)

— Studi in onore di L. Amoroso. Arti Grafiche, 1940. (Mélanges en l'honneur de L. Amoroso.)

— Studi in onore di G. Masci. Milano, Giuffrè, 1940. (Mélanges en l'honneur de G. Masci.)

VINCI (F.). — Analisi economiche. Serie prima e seconda. Bologna, Zanochelli, 1940. (Analyses économiques. Première et seconde séries.)

Histoire des faits et des doctrines économiques.

BALLIERI (A.). — Dal naturalismo al neovolontarismo. La dottrina economica di J. C. L. S. Sismondo de Sismondi. Milano, Giuffrè, 1940[2]. (Du naturalisme au néovolontarisme. La doctrine économique de J. C. L. S. Sismondo de Sismondi.)

1. Cette bibliographie a été établie par M. Ugo Papi.
2. Cet ouvrage a fait l'objet d'un compte rendu signé de M. René Gonnard dans la *Revue* de décembre 1945.

Barbieri (G.). — Ideali economici degli Italiani all'inizio dell'età moderna. Milano, Giuffrè, 1940. (Idéaux économiques des Italiens au début des temps modernes.)

Fanfani (A.). — Storia delle dottrine economiche. Il volontarismo (III Edizione). Milano-Messina, Principato, 1942. (Histoire des doctrines économiques. Le volontarisme.)

Fossati (A.). — L'evoluzione storica della ricchezza e le sue fonti (Corso di Storia economica, parte I). L'era della prevalenza italica e mediterranea. Torino, Giapichelli, 1943. (L'évolution historique de la richesse et ses sources [Cours d'histoire économique, 1re partie]. L'époque de la prépondérance italienne et méditerranéenne.)

— Pagine di storia economica sabanda (1816-1860). Torino, Giappichelli, 1940. (Pages d'histoire économique de la Savoie, 1816-1860.)

— Problemi monetari liguri e piemontesi dalla riforma del 1755 al conguaglio della tariffa delle monete del 1926. Torino, Giappichelli, 1942. (Problèmes monétaires ligures et piémontais de la réforme de 1755 à la stabilisation monétaire de 1926.)

Giusti (U.). — Aspetti di vita rurale in Italia. Roma, Istituto Nazionale di Economia agraria, 1940. (Aspects de la vie rurale en Italie.)

Mira (G.). — Vicende economiche di una famiglia italiana dal XIV al XVII secolo. Milano, Vita e pensiero, 1940. (Vicissitudes économiques d'une famille italienne du xive au xviie siècle.)

Mondaini (G.). — Moneta, credi e banche attraverso i tempi. Roma, Studium Urbis, 1940. (Monnaie, crédit et banques à travers les temps.)

Resta (M.). — Indirizzi e pensatori della letteratura economica italiana contemporanea. Vol. IV delle giude bibliografiche del' I. R. C. E., 1941. (Tendances et penseurs de la littérature économique de notre temps en Italie.)

Ricci (U.). — La finanza dello stato egiziano nell'ultimo decennio. Roma, Edizioni italiane, 1941. (Les finances égyptiennes dans la dernière décade.)

Sacco (I. M.). — Professioni, arti e mestieri in Torino, dal secolo XIV al secolo XIX. Torino, Editrice libreria italiana, 1940. (Professions, arts et métiers à Turin du xive au xixe siècle.)

Politique économique.

Ballarini (F.). — Le due economie antibelliche 1914 e 1939. Crisi e guerre creative di lavoro ? Zanichelli, Bologna, 1942. (Les deux économies d'avant les guerres de 1914 et de 1939. Crises et guerres créatrices de travail ?)

Borgatta (G.), Bresciani, Turroni (C.), de Maria (G.), Einaudi (L.), Lorenzoni (G.). — Ricostruzione dell'Economia nel dopoguerra, Padova, Codam, 1942. (Reconstruction économique après la guerre.)

BRESCIANI TURRONI (C.). — Introduzione alla politica economica. Torino, Einaudi, 1942. (Introduction à la politique économique.)

CABIATI (A.). — Il finanziamento di una grande guerra. Torino, Einaudi, 1941. (Le financement d'une grande guerre.)

CANALETTI GAUDENTI (A.). — La socializzazione agraria dell' U. R. S. S. Roma, Capriotti, 1944. (La socialisation agraire de l'U.R.S.S.)

CARLI (G.). — Economia e tecnica. Roma, Migliarosi, 1944. (Economie et technique.)

— La disciplina dei prezzi. Torino, Einaudi, 1943. (La discipline des prix.)

DI FENIZIO (F.). — L'economia di guerra come economia di monopoli. Milano, Casa Editrice Ambrosiana, 1942. (L'économie de guerre comme économie de monopole.)

MARRAMA (V.). — Di una alternativa all'inflazione nell'economia di guerra. Roma, Edizioni italiane, 1942. (D'une alternative à l'inflation dans l'économie de guerre.)

MAZZEI (U.). — Problemi economici della guerra e del dopoguerra, Atti della R. Accademia dei Georgofili. 1941 (p. 229). (Problèmes économiques de la guerre et d'après la guerre.)

MINOLETTI (B.). — La marina mercantile e la seconda guerra mondiale. Torino, Einaudi, 1940. (La marine marchande et la seconde guerre mondiale.)

PAPI (G. U.). — Preliminari ai piani per il dopoguerra. Istit. Int. di Agr., 1942. (Préliminaires aux plans pour après la guerre.)

RUINI (C.). — Economia di guerra, linee teoriche. Bari, Laterza, 1940. (Economie de guerre, principes théoriques.)

STAMMATI (G.). — Aspetti dell'economia di guerra. Roma, Società Anonima Italiana, 1942. (Aspects de l'économie de guerre.)

TAJANI (F.). — I trasporti sotto l'aspetto economico. Milano, 1944. (Les transports sous l'aspect économique.)

TOCILJ (E.). — Il controllo corporativo dei prezzi strumento della politica della congiuntura. Milano, Bocca, 1941. (Le contrôle corporatif des prix, instrument de la politique de conjoncture.)

VINCI (F.). — Capitoli di economia mediterranea. Bologna, Zanichelli, 1940. (Chapitres d'économie méditerranéenne.)

— Unità mediterranea. Roma, R. Accademia d'Italia, 1942. (Unité méditerranéenne.)

Monnaie et crédit.

CABIATI (A.). — Il Sistema aureo e il fondo di congiaglio dei cambi. Torino, 1940. (L'étalon-or et le fonds d'égalisation des changes.)

FEDERICI (L.). — La moneta e l'oro. Milano, Casa Editrice Ambrosiana, 1941. (La monnaie et l'or.)

FOSSATI (E.). — Ricerche sui contributi inglesi alla teoria della moneta. Firenze, Casa Editrice Cya, 1940. (Recherches sur les contributions anglaises à la théorie de la monnaie.)

Graziadei (A.) — Il risparmio, lo sconto cambiario e il debito pubblico. Milano, Bocca, 1941. (L'épargne, l'escompte et la dette publique.)

Marrama (V.). — Teoria dello scambio internazionale in regime libero e in regime autarchico. Padova, Codam, 1940. (Théorie de l'échange international en régime libéral et en régime autarcique.)

Palomba (G.). — I nuovi orizzonti della politica e della teoria monetaria. Napoli, Jovene, 1941. (Les nouveaux horizons de la politique et de la théorie monétaire.)

Resta (M.). — Moneta, credito e prezzo. Padova, Codam, 1941. (Monnaie, crédit et prix.)

Commerce international.

Ballarini (F.). — I movimenti internazionali dei capitali nel dopoguerra. Torino, Einaudi, 1941. (Les mouvements internationaux de capitaux après la guerre.)

Organisation de l'industrie et du travail.

Graziadei (A.). — Le crisi del capitalismo e le variazioni del profitto. Milano, Bocca, 1940. (Les crises du capitalisme et les variations du profit.)

Finances : ouvrages de caractère général.

Capodaglio (G.). — Contributo alla teoria del riparto delle pubbliche entrate. Firenze, Cya, 1942. (Contribution à la théorie de la répartition des recettes publiques.)

Einaudi (L.). — La terra e l'imposta. Torino, Einaudi, 1942. (La terre et l'impôt.)

— Miti e paradossi della giustizia tributaria (II Edizione accresciuta). Torino, Einaudi, 1940. (Mythes et paradoxes de la justice fiscale. 2e édition augmentée.)

— Principi di scienza delle finanze, II Edizione. Torino, Einaudi, 1940. (Principes de science des finances, 2e édition.)

— Saggi sul risparmio e l'imposta. Torino, Einaudi, 1942. (Essais sur l'épargne et l'impôt.)

Fasiorni (H.). — Principi di Scienza delle finanze. Vol. I e II, Torino, Giappichelli, 1941. (Principes de science des finances.)

Garino Cernina (A.). — I principi finanziari di Quintino Sella. Milano, Hoepli, 1940. (Les principes financiers de Quintino Sella.)

Griziotti (B.). — Le tradizioni secoleri e il progresso attuale degli studi di Scienza delle Finanze e di Diritto finanziario in Italia. Vol. V della « Guida bibliografica » dell'I. R. C. E., 1941. (Les traditions séculaires et le progrès actuel des études de science et de législation financières en Italie.)

MAJORANA (O.). — Su alcuni punti fondamentali di Scienza delle Finanze. Roma, 1940, Atti del Seminario giuridico della R. Università di Catania. (Sur quelques points fondamentaux de science des finances.)

PAPI (G. U.). — Equilibrio fra attività economica e attività finanziaria, saggi di teoria. Milano, Giuffrè, 1943, II Edizione ampliata. (Equilibre entre activité économique et activité financière.)

Finances : sujets particuliers.

COSCIANI (C.). — L'imposta ordinaria sul patrimonio della teoria finanziaria. Urbino, S. T. E. M., 1940. (L'impôt ordinaire sur le patrimoine de la théorie financière.)

STEVE (S.). — Intorno agli effetti della imposta sui sopraprofitti. Extraits du vol. XXVI de « Studi sulle scienze giuridiche e sociali », publication de l'Istituto giuridico, Garzanti, 1941. (A propos des conséquences de l'impôt sur les profits excessifs.)

VENONI (A.). — Problemi dell'imposizione sugli scambi. Padova, Codam, 1940. (Problèmes de l'impôt sur les transactions.)

ARTICLES

Economie politique : questions générales.

AMOROSO (L.). — Riflessioni sulla dinamica dei prezzi. *Rivista italiana di Scienze Economiche*, mai 1940. (Réflexions sur la dynamique des prix.)

BACCHI ANDREOLI (S.). — Osservazioni sulla teoria del costo dell'opportunità. *Rivista di studi economici, finanziari, corporativi*, 1942, p. 53. (Observations sur la théorie du coût d'opportunité.)

BERTOLINI (A.). — Intorno al concetto di libertà economica. *Archivio di studi corporativi*, 1941, fasc. IV. (A propos du concept de liberté économique.)

BORDIN (A.). — L'equilibrio dell'impresa. La funzione Cobb Douglas. *Giornale degli Economisti*, 1941, p. 151. (L'équilibre de l'entreprise. La fonction Cobb Douglas.)

BREGLIA (A.). — Finanza e struttura economica. *Giornale degli Economisti*, 1940, p. 153. (Finances et structure économique.)

BRESCIANI TURRONI (C.). — Alcune lezioni sulla teoria della produttività marginale. *Ibid.*, 1941, p. 257. (Quelques leçons sur la théorie de la productivité marginale.)

CABIATI (A.). — A proposito di un symposium sul sindacalismo. *Ibid.*, 1940, p. 373. (A propos d'un symposium sur le syndicalisme.)

CROCE (B.). — Come si debba concepire la pura storiografia economica. *Rivista di Storia Economica*, déc. 1942. (Comment on doit concevoir la pure historiographie économique.)

De Maria (G.). — Un nuovo metodo « obiettivo » per lo studie della dipendenza dei beni. *Giornale degli Economisti*, 1941, p. 169. (Une nouvelle méthode objective pour l'étude de l'interdépendance des biens.)

Di Nardi (G.). — Considerazioni intorno alle economie programmate. Vol. V degli *Annali della Facoltà di Economia e Commercio*, Università di Bari, 1943. (Considérations au sujet des économies planifiées.)

— Economia per piano et economia di mercato, condizioni di mutua compatibilità. *Scienza e tecnica*, vol. 7, fasc. I. (Economie planifiée et économie de marché, conditions de mutuelle compatibilité.)

— Interdipendenza ed indeterminazione dinamica nella teoria economica. *Giornale degli Economisti*, 1941, p. 673. (Interdépendance et indétermination dynamique dans la théorie économique.)

— Studi sull'attività dell'impresa e sulla rappresentazione grafica dell'offerta collettiva. Vol. V degli *Annali della Facoltà di Economia e Commercio*, Università di Bari, 1943. (Etudes sur l'activité de l'entreprise et sur la représentation graphique de l'offre collective.)

Einaudi (L.). — Economia di concorrenza e capitalismo storico. La terza tra i secoli XVIII e XIX, *Rivista di Storia economica*, mars 1942. (Economie de concurrence et capitalisme historique.)

Gragnani (C.). — Osservazioni sul significato della Scienza economica. *Rivista di Studi economici finanziari corporativi*, 1942, p. 53. (Observations sur la signification de la science économique.)

Machlup (F.). — Tipi di concorrenza nella vendita. *Giornale degli Economisti*, 1941, p. 129. (Types de concurrence dans la vente.)

Menegazzi (G.). — Il reddito nel problema dell'equilibrio. *Rassegna monetaria*, 1941, p. 484. (Le revenu dans le problème de l'équilibre.)

Papi (G. U.). — Ancora sull'attendibilià degli schemi socialisti. *Rivista Internazionale di Scienze sociali*, 1942, p. 18. (Encore sur la possibilité d'application des plans socialistes.)

— Concetto e implicazioni di un piano economico. *Scienza e tecnica*, 1943, vol. 7, fasc. I. (Concept et implications d'un plan économique.)

— Elementi e principî direttivi di un « piano ». *Giornale degli Economisti*, janv.-févr. 1942. (Eléments et principes directeurs d'un plan.)

— Osservazioni sul piano economico. *Rendiconti della Reale Accademia d'Italia*, classe di scienze morali e storiche, fasc. 1-6, serie III, vol. III, 1942. (Observations sur le plan économique.)

Ricci (U.). — Eccezioni apparenti alla legge teorica di domanda. *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, 1941, p. 316. (Exceptions apparentes à la loi théorique de la demande.)

Histoire des faits et des doctrines économiques.

Capodaglio (G.). — Storia di un investimento di capitale. La compagnie universelle du canal maritime de Suez (1879-1938). *Rivista di storia economica*, mars 1940. (Histoire d'un investissement de capital. la compagnie universelle du Canal de Suez, 1879-1938.)

Einaudi (L.). — Un precedente della tassa scambi od imposta sull'entrata : l'alcavale spagnola. *Rivista di Storia economica*, 1940, p. 22. (Un précédent de la taxe sur les transactions : l'alcavale espagnol.)

Fossati (A.). — Una società per gli ammassi granari in Piemonte, alla fine del 1600. *Rivista di politica economica*, févr. 1940. (Une société de stockage des grains au Piémont, à la fin du xviie siècle.)

Politique économique.

Borgatta (G.). — Appunti sull'economia e finanza di guerra. *Rivista di studi economici, finanziari, corporativi*, 1941, p. 1. (Précisions sur l'économie et les finances de guerre.)

D'Albergo (E.). — Guerre e movimento produttivo. *Ibid.*, p. 38. (Guerres et mouvement productif.)

— Risparmio forzato e mobilitazione delle disponibilità nell'economia di guerra. *Rivista bancaria*, 1940, p. 171. (Epargne forcée et mobilisation des disponibilités dans l'économie de guerre.)

De Maria (G.). — Sulle possibilità di inflazione nascenti dal presente conflitto. *Economia nazionale*, févr. 1940. (Sur les possibilités d'inflation provenant du présent conflit.)

Di Nardi (G.). — Il problema industriale italiano nell'alternativa fra libertà e di disciplina della iniziativa. Pisa, Arti Grafiche Pacini Mariotti, 1943. (Le problème de l'industrie italienne dans l'alternative entre liberté et discipline de l'initiative.)

Jannacone (P.). — L'autarchia economica e i suoi massimi problemi. *Archivio di studi corporativi*, 1940, fasc. 1. (L'autarcie économique et ses principaux problèmes.)

Papi (G. U.). — Il problema del Sig. Cordell Hull. *Rivista italiana di Scienze economiche*, juin 1940. (Le problème de M. Cordell Hull.)

Ruini (C.). — Il moltiplicatore nella politica dei lavori pubblici e nell'economia di guerra. *Rivista Internazionale di Scienze sociali*, 1942, p. 157. (Le multiplicateur dans la politique des travaux publics et dans l'économie de guerre.)

Tocilj (E.). — Limiti alla produzione e alla distribuzione in regime collettivista. *Ibid.*, p. 576. (Limites à la production et à la distribution en régime collectiviste.)

— Premesse e limiti della politica distributiva. *Rivista di studi economici finanziari, corporativi*, 1942, p. 24. (Prémisses et limites de la politique distributive.)

Vito (F.). — Economia di guerra e risparmio forzato. *Rivista Internazionale di Science sociali*, 1940, p. 3. (Economie de guerre et épargne forcée.)

Monnaie et crédit.

Borgatta (G.). — La guerra e il sistema monetario. *Rassegna economica del Banco di Napoli*, 1940, p. 267. (La guerre et le régime monétaire.)

De Maria (G.). — A proposito di una interpretazione recente della politica monetaria. *Giornale degli Economisti*, 1940, p. 93. (A propos d'une interprétation récente de la politique monétaire.)

Di Fenizio (F.). — Nuovi scopi alla politica del sistema della riserva federale. *Ibid.*, 1940, p. 712. (Nouveaux champs d'activité pour la politique du Federal Reserve System.)

Federici (L.). — Le domande di oro per usi non monetari. *Ibid.*, 1940, p. 729. (La demande d'or pour les usages non monétaires.)

Fossati (E.). — Problemi del biglietto inconvertibile nel loro primo sviluppo. *Rivista italiana di scienze economiche*, 1940, p. 158. (Problèmes du billet inconvertible dans leur premier développement.)

Cycles économiques.

Borgatta (G.). — Sviluppi della congiuntura bellica. *Rassegna economica*, 1941, p. 63. (Développements de la conjoncture de guerre.)

De Maria (G.). — Di una concenzione necessaria al moltiplicatore del Keynes. *Economia*, mars 1940. (D'une concession nécessaire au multiplicateur de Keynes.)

Feroldi (F.). — La teoria della congiuntura e la teoria del moltiplicatore. *Rivista internazionale di scienze sociali*, 1942, p. 98. (La théorie de la conjoncture et la théorie du multiplicateur.)

Macchioro (A.). — Congiuntura e politica dei consumi come rimedio alla depressione. *Giornale degli Economisti*, 1941, p. 190. (Conjoncture et politique de consommation comme remède à la dépression.)

Marrama (V.). — Precisazioni sugli interventi stimulatori della ripresa economica. *Rivista internazionale di scienze sociali*, 1942, p. 539. (Précisions sur les interventions stimulatrices de la reprise économique.)

Palomba (G.). — Disoccupazione, fluttuazioni industriali, ed opere pubbliche. *Rassegna monetaria*, 1941, p. 256. (Chômage, fluctuations industrielles et travaux publics.)

Commerce international.

Bordin (A.). — I vincoli al commercio internazionale. *Rivista Italiana di scienze sociali*, avril 1940. (Les entraves au commerce international.)

PALOMBA (G.). — La dinamica degli scambi internazionali, *Rivista di Politica economica*, janv. 1940. (La dynamique des échanges internationaux.)

Finances : questions générales.

D'ALBERGO (E.). — Principi fondamentali della tassazione. *Giornale degli Economisti*, 1940, p. 231. (Principes fondamentaux des impôts.)

— Sulla misurazione degli effetti economici delle imposte, *Ibid.*, dic. 1941, p. 654, e 1942, p. 231. (De la mesure des conséquences économiques des impôts.)

EINAUDI (L.). — Dal concetto dello « Stato fattore di produzione », e delle sue relazioni col teorema della esclusione del risparmio dall'imposta. *Giornale degli Economisti*, 1942, p. 301. (Du concept de l'Etat « facteur de production » et de ses relations avec le théorème de l'exclusion de l'épargne de l'impôt.)

— Di alcuni connotati dello Stato elencati dai trattatisti finanziari. *Rivista di Diritto finanziario e Scienza delle Finanze*, 1942, p. 161. (De quelques caractéristiques de l'Etat relevées par les auteurs de sciences financières.)

— Una grande discussione parlamentare : la legge del catasto del 1866. *Rivista di Storia economica*, 1941, p. 201. (Un grand débat parlementaire : la loi du cadastre de 1866.)

FASIANI (M.). — Di alcuni connotati del gruppo pubblico e di una definizione dei lavori pubblici. *Rivista di diritto finanziario e scienza delle finanze*, 1943, p. 62. (De quelques caractéristiques du groupe public et d'une définition des travaux publics.)

— La traslazione dell'imposta in regime di concentrazione industriale e in regime corporativo. *Studi economici, finanziari, corporativi*, 1942, p. 200. (Le transfert de l'impôt en régime de concentration industrielle et en régime corporatif.)

GRIZIOTTI (B.). — La qualificazione financiaria nella scienza delle finanze e nel diritto finanziario. *Rivista di diritto finanziario e scienza delle finanze*, 1941, p. 235. (La qualification financière dans la science des finances et dans la législation financière.)

— Lo studio funzionale dei fatti finanziari. *Ibid.*, 1940, p. 306. (L'étude fonctionnelle des faits financiers.)

RUINI (C.). — La pubblica finanza in regime di economia vincolata. *Ibid.*, 1941, p. 127. (Les finances publiques en régime d'économie « enchaînée ».)

STAMMATI (G.). — Osservazioni sui concetti di « piano economico » e « piano finanziario ». *Ibid.*, 1943, p. 84. (Observations sur les concepts de « plan économique » et de « plan financier ».)

Finances : sujets particuliers.

COSCIANI (C.). — Intorno alla traslazione e all'incidenza di una imposta generale e uniforme sul reddito. *Rivista italiana di scienze economiche*, 1940, p. 1297. (A propos du transfert et de l'incidence d'un impôt général et uniforme sur le revenu.)

— Recenti indagini sul reddito degli italiani. *Economia*, févr. 1940. (Recherches récentes sur le revenu des Italiens.)

D'ALBERGO (E.). — Caratteri e ripercussioni economiche delle nuove assicurazioni sociali. *Rivista bancaria*, 1940, p. 561. (Caractères et répercussions économiques des nouvelles assurances sociales.)

GARINO CANINA (F.). — Di alcune cause tendenti a modificare l'intensità del fenomeno traslativo. *Giornale degli Economisti*, 1941, p. 693. (De quelques causes tendant à modifier l'intensité du phénomène de transfert.)

— Il progressivo sviluppo del pensiero finanziario nei riguardi dell'imposta straordinaria e del prestito. Considerazioni sull'imposta straordinaria e sul prestito nella teoria finanziaria. *Economia*, 1941, p. 36-51 e 125-151. (Le développement progressif de la pensée financière à l'égard de l'impôt extraordinaire et de l'emprunt. Considérations sur l'impôt extraordinaire et sur l'emprunt.)

RICCI (U.). — Rincaro determinato dall'ascissa su una merce. Vedi monopolio. *Rivista di studi economici, finanziari, corporativi*, 1941, p. 152. (La hausse des prix déterminée par les impôts indirects sur une marchandise.)

VILLANI (F.). — Di un caso di una traslazione di imposta in regime di monopolio e in regime di concorrenza monopolistica. *Rivista italiana di scienze economiche*, 1941, p. 1939. (Un cas de transfert d'impôt en régime de monopole et en régime de concurrence monopolistique.)

REVUE DES LIVRES

Raynaud (Barthélemy), *La loi naturelle en économie politique.* Tome III : *Les lois naturelles économiques, les lois spéciales.* Un vol. in-8° de 296 p., Marseille, Imprimerie de la Société du « Petit Marseillais », 1945 (Bibliothèque de l'Université d'Aix-Marseille).

Ce troisième tome est le dernier de l'ouvrage considérable consacré par M. B. R. à l'étude de la loi naturelle en économie politique. Dans le premier tome, l'auteur posait le problème et retraçait l'évolution de la notion de loi économique; dans le deuxième, il étudiait les lois générales : concurrence, moindre effort, population, crises, valeur, offre et demande, etc. Il examine dans le troisième tome les lois spéciales rangées de la manière la plus classique dans le cadre de la production, de la circulation, de la répartition et de la consommation. Chacune de ces lois fait l'objet d'un exposé historique, d'une formulation et d'une appréciation. La documentation est très abondante, l'objectivité de l'auteur est absolue. A la fin de chaque chapitre, une conclusion précise résume les arguments et présente une opinion. M. B. R. opère une classification : il juge certaines lois valables, telles que celles des grands nombres, de l'utilité finale, de la division du travail, des débouchés, de Gresham..., et il en rejette d'autres, telles que celles de la lutte des classes, des proportions définies, du rétablissement automatique de la balance des comptes...

M. B. R. ne s'efforce pas, suivant le conseil de Stuart Mill, de remonter des lois secondaires ou dérivées aux principes, de manière à coordonner entre elles toutes celles qu'il énumère. Nous aurions aimé voir la loi du rendement et la loi de la théorie quantitative, par exemple, rattachées à la loi de l'effet non proportionnel, et les lois de substitution et d'élasticité s'intégrer à la loi de l'offre et de la demande. Le cloisonnement est extrême, et il en résulte l'impression d'une multiplicité de formules diverses.

D'autre part, la distinction entre lois valables et lois non valables nous semble trop rigide. L'auteur s'en est rendu compte, car il emploie parfois des expressions singulières comme « loi véritable » ou « loi certaine ». C'est la nature même de la loi qui est ici en cause. Ce sujet capital est seulement effleuré dans les dernières pages. La reconnaissance du caractère statistique de la loi aurait permis de nuancer les appréciations en affectant chaque loi d'un coefficient de probabilité et d'expliquer les hésitations des économistes qui parlent de lois de tendance et de régularités d'action. Elle aurait également éclairé les développements consacrés aux rapports qui existent entre les lois économiques et l'action humaine en conciliant la liberté de l'unité et le déterminisme de la totalité.

M. B. R. reconnaît que la plupart des lois économiques sont « contingentes », c'est-à-dire supposent la réalisation de certaines conditions.

Mais il en va de même pour un grand nombre de lois physiques, et il n'en résulte pas que des mesures d'économie dirigée soient validées pour ce motif. En effet, l'élimination des conditions dans le but de supprimer le jeu de la loi n'est ni toujours opportune, ni toujours possible. On peut chercher, par exemple, à empêcher la loi de Gresham de jouer en autorisant la circulation d'une seule monnaie, mais on risque de créer une gêne pire que le mal éventuel à quoi l'on désire porter remède. D'une manière générale, lorsque des facteurs psychologiques sont en cause, ils échappent à l'action des pouvoirs publics; une tyrannie minutieuse et totale pourrait seule avoir raison d'eux. La notion de loi naturelle « contingente » ne permet pas aux dirigistes d'agir à leur fantaisie. Les pages finales de l'ouvrage dont nous parlons sont très intéressantes à cet égard. M. B. R. admet que : « à plusieurs reprises la vanité du programme poursuivi, l'impossibilité de le réaliser, parce qu'il était contraire à certaines lois économiques, est nettement apparue »; mais il estime aussi que « pour l'application du plan d'économie dirigée, à la donnée de la loi économique se substitue progressivement une législation positive qui en tient lieu pour l'opinion publique », et que « la loi économique apparaît comme une loi-précepte incarnée en quelque manière en une prescription légale ». Il donne en exemple la taxation. Or, les résultats que nous constatons prouvent bien que la loi-constatation diverge de la loi-précepte, puisque le marché noir fleurit. Comprenons donc que l'opinion publique se fait une idée fausse de la loi économique. M. B. R. le reconnaît, il espère la formation d'une « nouvelle notion » de loi économique « par une heureuse fusion de la loi-constatation et de la loi-précepte ». Disons que cette fusion doit se réaliser par l'adaptation de la loi-précepte à la loi-constatation, dans la mesure où celle-ci mérite son nom de loi. La nouveauté consistera alors dans la reconnaissance par les pouvoirs publics des limites que la loi naturelle impose à l'économie dirigée.

Sachons gré à M. B. R. de nous avoir ouvert des horizons très vastes et de nous avoir offert pour les discussions futures une base de départ admirablement préparée.

Louis Baudin.

Labrousse (C.-E.), *La crise de l'économie française à la fin de l'ancien régime et au début de la Révolution. I. Aperçus généraux, sources, méthode, objectifs, la crise de la viticulture*. Un vol. in-8° de LXXV-664 p., Presses universitaires de France, 1944.

M. C.-E. L. nous avait donné en 1933 une excellente *Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au XVIII*e *siècle*, couronnée à juste titre par l'Académie des sciences morales et politiques. Il nous offre aujourd'hui un ouvrage qui, à notre sentiment, est plus intéressant encore et qui peut servir de modèle aux historiens de l'économie. Dans la première partie, qui représente environ le tiers du volume, il approfondit les problèmes relatifs aux sources, à la méthode, aux objectifs; dans la deuxième, il fournit une application en étudiant l'effondrement du revenu viticole de 1778 à 1791. Les volumes suivants seront consacrés aux céréales, à l'élevage, à la forêt, au malaise industriel et commercial, au recul des revenus populaires, et l'auteur nous conduira ainsi graduellement jusqu'à sa conclusion dans laquelle il nous donnera l'esquisse d'une interprétation économique de la Révolution.

Dans une note placée au début de l'introduction, M. L. indique au lecteur désireux de prendre rapidement connaissance des résultats les pages à consulter de préférence, mais nous conseillerons de n'en rien faire, car le lecteur serait amené à sauter l'examen descriptif et critique des documents qui constitue une des pièces maîtresses de l'œuvre. La comparaison entre la mercuriale et le livre des comptes est mise au point; les états de subdélégation et les avis des généralités qui sont dans une large mesure reflets des mercuriales, les tableaux de généralité, les tableaux départementaux, les états nationaux de huitaine, l'état des prix des denrées de l'étape, nous sont clairement expliqués et leur valeur respective indiquée. L'étude de la statistique de la production d'après les états des récoltes nous révèle des négligences, des erreurs, des mensonges, et nous amène fatalement à évoquer nos méthodes actuelles d'établissement des statistiques agricoles. Le chapitre consacré aux états des foires met en relief les états de Beaucaire, énumération d'articles avec l'indication de leur origine dont la simple lecture donne une extraordinaire impression d'activité dans le domaine national et international : des produits du Sénégal et du Brésil y voisinent avec ceux de la Russie et du Levant.

M. L. élabore ensuite les séries statistiques et les contrôle. Il le fait avec une grande minutie : il ne se contente pas des trois catégories de fluctuations indiquées dans les manuels classiques, il leur adjoint des mouvements intercycliques, séculaires et de tendance majeure. Sept tests lui permettent d'assurer la validation mutuelle des séries. Chemin faisant, il vérifie la loi de King. Puis, armé de cette documentation, il recherche les causes des fluctuations prérévolutionnaires et révolutionnaires conformément à la méthode de Simiand, c'est-à-dire plus précisément il tente de découvrir des régularités, des lois. A cette phase de ses développements il dépasse non seulement l'érudit, mais encore l'historien, il devient économiste. Toutefois, il ne semble pas être parfaitement au courant des conceptions modernes de la loi, il adresse aux économistes de notre temps des reproches qui ne paraissent pas justifiés; nous avons, pour notre part, depuis longtemps introduit la relativité dans la notion de loi économique et exposé, même dans notre *Manuel*, la conception de la loi-probabilité.

Nous féliciterons, par contre, M. L. de nous donner un vocabulaire économique et statistique.

Dans la deuxième partie, M. L. expose la question viticole à la fin du XVIIIe siècle. Il examine successivement les sources, le décrochement de 1778 suivi d'un écroulement des prix, la consolidation de la baisse en raison de la persistance de la surproduction et de la sous-consommation, le redressement survenu de 1787 à 1789 et la crise de sous-production de 1790-1791. Il explique ensuite le mouvement corrélatif du revenu, tant du propriétaire exploitant que du propriétaire non exploitant et de l'exploitant non propriétaire. Le tableau qu'il brosse est particulièrement instructif : le métayer se trouve dans une situation catastrophique analogue à celle dont souffre aujourd'hui le propriétaire non exploitant, mais pour d'autres causes. La misère de l'un doit être imputée surtout à l'économique, celle de l'autre résulte de la politique. L'explication de l'auteur est essentiellement dynamique, la responsabilité incombe aux fluctuations de plus ou moins longue durée qui, dans l'ouvrage dont nous parlons, sont très apparentes en matière viticole, mais dont la généralité est évoquée par les dernières pages du volume. A vrai dire,

la conscience de M. L. l'a amené à nuancer sa présentation à l'extrême et nous avons parfois quelque peine à nous reconnaître dans les catégories de mouvements qu'il distingue, mais les résultats qu'il obtient sont remarquables. C'est grâce à lui que nous pouvons étendre dans le passé, en remontant au-delà de la Révolution, la série des crises économiques.

La signification sociale de ces constatations et interprétations est de première importance. Bourgeois et prolétaires se trouvent réunis dans une opposition commune par la baisse de leurs revenus, et la Révolution apparaît bien comme une « révolution de la misère ».

On voit qu'il s'agit, en somme, dans ce livre, du malaise profond qui s'étend sur la fin de l'ancien régime et le début de la Révolution. Le titre ne correspond pas au contenu. M. L. a voulu prendre le mot crise dans un sens populaire : c'est sans doute sur ce seul point qu'il se permet de s'écarter, dans son travail, d'une terminologie précise et scientifique. Nous le regrettons. C'est un procédé courant chez les romanciers que de choisir un titre conforme au goût du public sans se préoccuper de son exactitude, car le titre a une valeur d'« appel » psychologique incontestable, mais cet exemple n'est pas à suivre.

Tel est cet ouvrage magistral. Souhaitons que M. L. trouve des imitateurs, car nous manquons fâcheusement d'historiens de l'économie, et remercions-le d'avoir aussi brillamment ouvert la voie.

Louis Baudin.

Nogaro (Bertrand), *La monnaie et les systèmes monétaires* (vol. VII de la collection : *L'économie politique contemporaine*). Un vol. in-8° de 251 p. Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1945, sans indication de prix.

Cet ouvrage nous fournit une remarquable synthèse des travaux nombreux et universellement connus de M. N. sur les questions monétaires. Il est dominé par un souci de logique et de clarté qui en fait un excellent instrument d'enseignement. Les termes employés sont définis avec précision et les hypothèses envisagées font l'objet d'une classification méthodique (exemple : les changes entre pays qui n'ont pas de monnaie commune).

Une telle rigueur risque cependant de présenter un inconvénient. Le lecteur peut être tenté d'effectuer une transposition dans le temps et d'attribuer aux hommes et aux faits du passé la logique de l'auteur lui-même. Ni les membres de la commission Herschell aux Indes, ni Emilio Mitre et Ernesto Tornquist en Argentine, n'avaient envisagé, comme le fait M. N., le système d'étalon de change dont ils se trouvaient être les créateurs inconscients. Historiquement, le hasard doit être réintégré dans les faits et l'irrationnel dans les décisions humaines.

C'est encore un résultat du hasard qui nous semble dominer toute la question de l'argent à l'époque contemporaine : le fait que ce métal est le plus souvent un sous-produit. M. N. fait simplement allusion à cette infériorité de l'argent par rapport à l'or et à la fin d'une note (p. 92), infériorité dangereuse cependant, puisque l'offre d'argent ne réagit plus à la demande et que l'équilibre risque de ne pouvoir être atteint sur le marché de ce métal.

Nous montrerons par un exemple à quel point il convient de lire attentivement les phrases de cet ouvrage, car tous les mots sont pesés. On connaît les beaux travaux de M. N. sur la théorie quantitative et son

opposition à la thèse classique. Nous lisons (p. 201) que l'introduction dans l'économie d'une certaine quantité de monnaie supplémentaire tend à accroître la demande, mais peut aussi contribuer à accroître l'offre et qu'il n'est guère possible d'en définir *a priori* la résultante. Une lecture hâtive de ce texte pourrait faire croire qu'une compensation s'établit entre l'action et la réaction. Telle n'est pas la pensée de l'auteur, et une lecture plus attentive permet de s'en rendre compte. Il s'agit du cas d'un afflux modéré de monnaie et l'action sur l'offre est seulement possible (« peut contribuer »). Nous en déduisons que les actions respectives sur la demande et sur l'offre sont très différentes : l'une certaine, tout au moins au-delà d'un seuil qui correspond à l'inertie des prix, l'autre éventuelle; l'une généralement rapide, sinon immédiate, l'autre lente. La résultante sera donc une hausse moins que proportionnelle à l'accroissement de monnaie. La théorie classique perd seulement son aspect arithmétique, elle prend place à côté des formules d'effets non proportionnels qui semblent mieux répondre à la réalité dans bien des domaines économiques que les lois de proportionnalité plus plaisantes à notre esprit.

Dans son ensemble, l'ouvrage de M. N. ne saurait être analysé dans un compte rendu. Il est le fruit de quarante années de recherches, comme le remarque l'auteur lui-même, et chacun de ses chapitres suggère un monde d'idées. Une seule conclusion s'impose : ce livre doit être lu et médité.

Louis Baudin.

Patin (Edgard), *La bonne monnaie. Essai sur la monnaie et les échanges.* Préface de M. Charles Rist. Un vol. in-8° de xiii-457 p., Paris, Sirey, 1945, sans indication de prix.

Voici un livre étonnamment vivant. Economie, psychologie, histoire, éthique, toutes les disciplines concourent au soutien de la thèse que l'auteur développe avec une véritable passion. Toutes les époques et toutes les grandes nations servent de cadre à cette vaste fresque où se détachent des silhouettes précises et inquiétantes, telles que celles de Law et de Schacht. Et qu'il s'agisse des louches manœuvres du couple Ouvrard-Tallien ou d'analogie avec la théorie des *quanta*, M. P. est bien documenté et s'exprime avec une absolue franchise. En vérité, il est un grand remueur d'idées et le lecteur sera amené à réfléchir sur bien des problèmes, qu'il adopte ou non les opinions de l'auteur.

M. P. connaît particulièrement les théories allemandes. Son tableau de la dictature Schacht est saisissant, et il met en lumière le rôle joué par Bendixen, moins connu que Knapp. Le mark, sous l'impulsion donnée par ces personnages, est devenu un rouage essentiel de l'économie de préparation à la guerre, conformément aux thèses dirigistes et à la tradition étatiste du Reich.

L'opinion de M. P., qui est Roumain, sur notre pays a pour nous un intérêt évident. Elle est sévère et juste. Cet auteur impartial note le divorce qui a existé chez nous entre la théorie et la pratique en matière de politique commerciale : le protectionnisme a triomphé malgré la lutte menée « par les plus beaux esprits ». Quant à la monnaie, écoutons ce qu'il nous dit : « Nulle part ailleurs [qu'en France] l'orthodoxie monétaire ne trouva de si fidèles apôtres. Gide, Rist, Truchy, Jèze, Aftalion, Nogaro, Simiand et tant d'autres ont professé leur foi dans la stabilité monétaire. Et ce fut cependant la France qui offrit, pendant que ses

savants prônaient l'équilibre budgétaire et l'émission surveillée, le triste spectacle du franc élastique, de trois dévaluations et de trois périodes d'anarchie monétaire pendant les vingt ans qui se sont écoulés depuis l'armistice ».

Ce que veut M. P., c'est que la monnaie soit libre et hors de toute atteinte. Il s'insurge contre la prétention de certains économistes modernes de vouloir stabiliser les prix. C'est la monnaie qui doit être stable, les prix doivent varier pour remplir leurs fonctions, et s'il n'en est pas ainsi, les pouvoirs publics risquent fort d'inverser les rôles, comme le désire Wagemann, en se servant des prix pour régler la monnaie. M. P. rappelle une phrase de Lénine : « Le moyen le plus sûr de bouleverser les fondements de la société serait de corrompre la circulation monétaire ».

M. P. se présente donc comme libéral. Il va jusqu'à faire l'éloge d'Yves Guyot et surtout de Molinari. Pourtant, il constate que le libéralisme a été dénaturé, impuissant, incapable d'éviter la licence et l'arbitraire. C'est un libéralisme rénové qu'il souhaite. Il précise que tout se tient : une monnaie libre ne peut pas subsister dans une société planifiée, une monnaie dirigée ne peut pas se maintenir dans une société libre. Il opte pour la liberté contre le germanisme, l'étatisme, le socialisme, la dictature.

Cette monnaie qui doit apporter à l'économie le meilleur fondement, c'est l'or, étalon international par excellence. Comment la rétablir ? L'auteur veut supprimer la monnaie de papier en surnombre et répugne aux dévaluations. Comme le fait justement remarquer M. Rist dans sa préface, cette opinion est très discutable, et les circonstances se sont chargées de contraindre nos compatriotes à en discuter.

Mais M. P. fait preuve d'un optimisme que nous ne pouvons malheureusement pas partager. Il pense que l'humanité après la guerre n'est plus capable d'accepter le mensonge et saura préférer la liberté à la dictature (p. 380), il estime que « la monnaie dirigée, frelatée, manipulée ou tripotée par l'Etat n'est plus concevable dans la société de demain. L'expérience du passé l'interdit d'une façon catégorique » (p. 108). Illusion. L'expérience du passé n'a aucune valeur quand les hommes n'obéissent pas à la raison.

Louis Baudin.

Sédillot (René), *Le franc enchaîné. Histoire de la monnaie française pendant la guerre et l'occupation.* Un vol. in-8° de 207 p., Paris, Sirey, 1945, sans indication de prix.

En un style alerte, M. S. nous conte les aventures du franc. Cette malheureuse monnaie supporte d'abord les chaînes de la guerre (1re partie de l'ouvrage), ensuite celles que les Allemands ont forgées pour lui (2e partie). De nombreux sous-titres, bien disposés, marquent les étapes de ce calvaire. L'intérêt ne faiblit pas. L'auteur n'oublie pas de se référer aux théories, et c'est ainsi, par exemple, qu'il fait justice de la célèbre thèse de l'étalon-travail dont les occupants et certains de nos compatriotes cherchaient à faire une arme contre l'étalon d'or. Quant aux faits, M. S. en révèle qui sont parfois assez peu connus, tels le voyage mouvementé de l'encaisse-or de la Banque de France en 1940 et les menaces adressées en 1941 au *Journal de Genève*, qui publiait les cours du franc-billet sur les marchés libres de la Suisse. Chemin faisant, le lecteur

prendra plaisir à lire les naïvetés que certains hommes d'Etat ont énoncées, et que M. S. ne manque pas de souligner. Il est vrai que ce n'est pas là une caractéristique propre aux époques de guerre et d'occupation.

Louis Baudin.

Baudhuin (Fernand), *Crédit et banque.* Un vol. in-8° de 345 p., Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1945 (Collection « L'Economie politique contemporaine », vol. VIII).

Cet ouvrage répond parfaitement au but didactique que l'auteur s'est assigné. Il est divisé de la manière la plus classique et la plus claire : le crédit, la structure bancaire, les banques dans la conception économique moderne. Comme il l'explique dans sa préface, M. B. s'est attaché aux principes plutôt qu'aux réalisations, en raison du caractère instable des institutions à notre époque. Il rappelle, d'ailleurs, à juste titre, qu'en matière de banque la technique n'est pas l'essentiel. Observation trop souvent méconnue et qui déborde du cadre bancaire; le facteur dominant est d'ordre psychologique et l'étude de « la psychologie des peuples » poursuivie aujourd'hui en bien des centres intellectuels nous révèle une étonnante diversité d'éléments. Aussi un système peut-il rarement être considéré comme bon ou mauvais en soi : ici il est excellent, là il s'avère inefficace. La relativité s'impose.

M. B. est à la fois théoricien et praticien. Cette double qualité confère à son livre une particulière valeur. Nous signalons notamment le paragraphe consacré à la vie quotidienne des banques. Quiconque a travaillé dans un établissement de crédit renouera le fil de ses souvenirs et les non-initiés découvriront un fonctionnement compliqué qui n'apparaît pas à l'extérieur. Nous aurions aimé trouver un tableau du même genre pour la banque d'affaires, suivre par exemple le travail d'un attaché au secrétariat, service qui constitue dans ces organismes un excellent poste d'observation, car il est en liaison avec tous les autres services. Ces attachés, en France tout au moins, sont souvent des jeunes gens de valeur, stagiaires qui sont destinés à devenir directeurs des filiales futures de la banque. Le grand public ignore plus encore ce genre de travail relatif aux participations que celui des établissements de dépôt; il ne se rend nullement compte des difficultés qui existent dans le domaine international. Les récents projets législatifs français qui concernent les banques d'affaires nous en fournissent la preuve; leurs rédacteurs liront avec profit les pages dans lesquelles M. B. expose les dangers d'un contrôle de ces établissements par l'Etat (p. 317).

Sans doute, M. B. s'inspire-t-il parfois surtout de la politique suivie dans son pays pour nous faire connaître les tendances générales de l'évolution. Lorsqu'il nous dit que la sollicitude de l'Etat s'exerce à l'égard des prêteurs parce que la petite épargne est devenue très importante par sa masse, nous craignons que le lecteur français n'ait l'impression d'un certain « humour ». C'est la petite épargne qui est frappée par les récentes mesures de nationalisation, en dépit de toutes les assurances données par les hommes d'Etat. Non seulement les actionnaires sont transformés en obligataires, ce qui déjà les expose aux risques des dépréciations monétaires, mais les indemnités prévues sont insuffisantes.

Dans la prochaine édition de cet excellent ouvrage, M. B. pourra ajouter un instructif chapitre sur la nationalisation du crédit et des banques. Ce

domaine entier s'intègre de plus en plus dans la politique. Souhaitons que le mépris de la science dont M. B. nous expose les données si fort à propos n'engendre pas de trop attristantes conséquences.

Louis Baudin.

Demaria (Giovanni), *Cambi manovrati e clearings complementari nella nuova politica autarchica*. Un vol. in-8° de 70 p., Roma, S. A. Editoriale del Commercio, 1939.

Bref, mais clair, exposé d'un aspect de la politique fasciste. Le point de vue nouveau est opposé à celui du libéralisme traditionnel. Le change devient un moyen de « discipliner le commerce international », de manière à obtenir une autarcie destinée à assurer le maximum de force de cohésion et de résistance politique et économique de la nation. Le bien-être passe à l'arrière-plan. En dernière analyse, le change remplit une fonction de « sécurité nationale ».

Dans une seconde étude, M. G. D. analyse les graves inconvénients des clearings complémentaires entre un pays fort et un pays faible. Le premier de ces pays peut réussir à monopoliser le commerce extérieur de l'autre, à rendre même toute son économie complémentaire de la sienne et peut chercher ainsi à le dominer politiquement. Sa situation, constamment débitrice, est utilisée pour accroître « sa force contractuelle » vis-à-vis de l'autre partie. Des exemples de clearings entre l'Allemagne et certains pays balkaniques illustrent le bien-fondé de cette thèse.

L. Baudin.

Beteta (Ramon), *The Mexican Revolution, a Defense*. Un vol. in-8° de x-89 p., Mexico, Dapp, 1937.

Contrairement à ce qu'imaginent plusieurs de nos compatriotes, la révolution mexicaine n'a pas abouti à l'établissement d'un régime socialiste. Elle a mis fin à un système féodal qui maintenait l'Indien dans une condition misérable, mais elle a respecté la propriété individuelle et même elle l'a consolidée. Le plan sexennal, adopté par la convention du parti national révolutionnaire à Queretaro, en novembre 1933, prévoit le partage des terres, dont une partie se trouvait aux mains de grands propriétaires et de membres du clergé, afin de constituer une propriété paysanne. « Ce programme, écrit M. R. B., s'éloigne définitivement de l'idéal socialiste. »

Le Gouvernement mexicain a, d'ailleurs, eu la sagesse de ne pas se borner à procéder à une distribution de lots de terrain; il a fourni aux cultivateurs l'éducation et le crédit nécessaires. Sa politique est orientée vers la formation d'une « bourgeoisie rurale ».

L. Baudin.

Villey (Daniel), *Petite histoire des grandes doctrines économiques*. Un vol. de 230 p., Paris, Presses universitaires de France, 1944.

Nous disposions depuis longtemps de grandes histoires des doctrines économiques. M. V., qui occupe précisément à Poitiers la chaire qu'illustra M. Dubois, nous en annonce lui-même une nouvelle, qui doit comporter 600 pages, comme s'il voulait s'excuser d'en présenter d'abord une de

230 petites pages seulement. Tous ceux qui s'adonnent à l'art redoutable de la composition savent bien cependant qu'il est plus difficile d'être court qu'abondant, et qu'il faut d'autant plus de temps dans la préparation que l'on veut être plus rapide dans l'exécution. M. V. n'aurait-il pas rédigé d'abord ses 600 grandes pages avant d'offrir au public les 230 petites d'aujourd'hui ? Il faut en tout cas remercier l'éditeur qui l'a obligé à nous donner immédiatement la première « petite histoire » que voici.

Elle est, en effet, une réussite. Sous la conduite d'un tel guide, on parcourt presque d'un seul bond cette histoire humaine en raccourci, d'Aristote à... F. Perroux. M. V. a un tel don d'exposition et d'entraînement que le lecteur est presque plus pressé d'avancer que d'approfondir. Il est vrai que la joie de la re-lecture est aussi grande que celle de la découverte. Trois périodes nous sont proposées : la période préscientifique (des origines à 1750), la période classique (de 1750 à 1871), la période moderne (de 1871 à nos jours). C'est la période classique qui occupe et de beaucoup la part la plus volumineuse. La dernière joue seulement le rôle de conclusion.

Les titres sont par eux-mêmes tout un enseignement. C'est un art que de savoir bien nommer. M. V. le possède naturellement. Il sait y joindre l'ironie, l'humour, la bonhomie, la note qui détend au moment le plus grave. Sans doute il n'a pas la prétention de partout innover. Il sait qu'il est préférable d'être par moment traditionnel, ne serait-ce que pour être mieux admis par ses prédécesseurs quand on quitte les sentiers battus. Ainsi, nous retrouvons en Ricardo l'économie hypothétique, en Smith l'harmonie des intérêts. Ces concessions aux usages permettent à notre auteur de risquer à d'autres pages des formules plus audacieuses. Malthus est associé à la malédiction divine. J.-B. Say est un homme-carrefour. John Stuart Mill est la vieille dame qui sait tout. Charles Dunoyer, le libéralisme qui s'embourgeoise. Comment ne pas s'intéresser à l'histoire des doctrines quand on y est invité d'une façon si pittoresque ?

Il faudrait bien des pages pour extraire de ce livre cependant si court tout son suc. Il faudrait des entretiens multiples comme M. V. les aime tant et comme il sait si bien les suggérer. Qu'il me soit simplement permis d'insister sur la pensée qui m'a le plus frappé. C'est avec Karl Marx que s'achève pour M. V. l'ère des doctrines en économie politique (p. 205). Le marxisme, qui s'intitule « socialisme scientifique », est la plus achevée de toutes les doctrines économiques. La petite histoire pourrait donc s'arrêter à Marx, et l'on comprend ainsi pourquoi M. V. ne consacre qu'une vingtaine de pages au développement de la pensée depuis 1871. Une telle interprétation revient une nouvelle fois à réfléchir sur le fameux diptyque si bien mis en valeur par notre maître M. Pirou. La doctrine et la science ne seraient pas pour M. V. deux attitudes antithétiques ou alternatives, « mais plutôt deux formes extrêmes de pensée, deux pôles intellectuels entre lesquels et par rapport auxquels se situerait tout *effort humain de connaissance* » (p. XI). Je note tout spécialement cette formule : la doctrine est donc, malgré le caractère normatif que lui assigne M. Pirou, une manière de *connaître*. Et si l'on doit être *objectif* et *spécial* pour connaître scientifiquement, il faut être *personnel* et *synthétique* pour connaître doctrinalement. En ce sens, on ne connaît bien un auteur que si l'on sait les circonstances concrètes qui ont accompagné son existence, et c'est pourquoi M. V. nous annonce pour compléter son œuvre des *Ephémérides de l'historien des doctrines économiques.*

En adoptant cette vue, on voit que, dans un tour d'horizon très vaste, la pensée économique a été essentiellement doctrinale jusqu'en 1750. Tout est lié pour les auteurs de l'Antiquité, du Moyen Age, et même de l'époque mercantiliste. Pour tous ces auteurs, l'économique est seulement la partie d'un tout, partie dépendante naturellement, et ce sont là les expressions révélatrices de M. V. : « Sous le signe de la sagesse et de la nature, sous le signe de la charité et de la justice, sous le signe de l'or et de la puissance. »

Les choses se délient à partir des physiocrates; pas complètement cependant. Les grands classiques comme les grands socialistes construisent des systèmes où leur conception du monde (implicite ou explicite) commandent aux premiers enchaînements théoriques. Et qu'on le veuille ou non, cette confusion inconsciente, où ce que nous nommons science est intégré à ce que nous nommons doctrine, correspond à la période héroïque de la pensée économique. C'est le classicisme que l'on construit, contre lequel on réagit ou dont on montre les contradictions.

Mais voici que depuis 1871 la dissociation s'accomplit. On ne peut plus faire une véritable histoire des doctrines. Il n'y a plus que des théories. La pensée économique devient neutre, indifférente, insensible. Et ce sont là les apports des théoriciens de l'équilibre, des théoriciens du marginalisme et des observateurs positifs des réalités statistiques. La théorie s'est dépouillée de toute influence doctrinale : épuration progressive dont il est jusqu'alors convenable de se réjouir. Mais comme M. V. a horreur de tout conformisme, il se pose ici en critique : « Il faudrait, nous dit-il, de nouveau brouiller les cartes. Le monde attend l'économiste de génie qui bientôt s'en chargera. » (P. 219.) Et plus loin : « La source serait-elle tarie des évangiles économiques, tels que furent jadis l'œuvre des physiocrates, celle des saint-simoniens, celle de Marx ? » (P. 227.) Et c'est peut-être bien l'échec de Marx qui hante le plus l'esprit de notre historien. M. V. n'est pas le seul à attendre un nouveau Marx.

Notre époque émiettée ne semble plus être celle des génies. Le temps des synthèses ne paraît pas être revenu. Et cependant s'il n'y a plus de grand système, si la science ne veut plus ou ne veut pas encore prolonger une philosophie de l'homme, ne pourrait-on pas découvrir çà et là quelques tendances indécises vers cette réintégration de l'homme ? C'est sans doute pour ne pas céder à la mode de l'heure que M. V. n'a pas voulu parler du grand maître de Cambridge ? N'y aurait-il pas cependant en J.-M. Keynes, dans le concept même d'une théorie *générale*, une première étape de rénovation ? N'est-il pas frappant de voir que le plus audacieux des *théoriciens* de notre époque mette tant de coquetterie à se raccorder à la pensée d'un Montesquieu et à la politique des mercantilistes, représentants authentiques d'une pensée purement *doctrinale?* Peut-être également eût-il été intéressant de montrer le *renouveau* de la pensée doctrinale chez des auteurs comme Veblen ou Commons que M. Pirou a rendu familière aux lecteurs français ?

Il ne semble pas en tout cas que la deuxième et toute prochaine édition, déjà rendue nécessaire, de cette petite histoire puisse encore signaler une résurrection des doctrines. Nous resterons probablement une génération de transition, appelée à fignoler les constructions théoriques et à préparer seulement l'ère nécessaire des reconstructions doctrinales. Un livre comme celui-ci contribuera grandement à en transmettre le désir et l'inquiétude.

Henri Guitton.

Marchal (André), professeur à la Faculté de droit de Paris, *Economie politique et technique statistique*, 2[e] éd. Un vol. de 277 p. Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1945.

Cette deuxième édition, qui paraît un an après la première, atteste le succès mérité d'un ouvrage qui répond à un besoin essentiel des étudiants en économie politique. Il ne leur suffit pas, en effet, d'être familiarisés avec les données statistiques courantes intéressant les faits économiques, ni de connaître les instruments de travail usuels, tels qu'annuaires, bulletins mensuels, etc., que l'on publie dans les divers pays. Il faut aussi qu'ils se soucient de savoir comment les statistiques qu'ils utilisent ont été élaborées. Il faut donc d'abord qu'ils appliquent à cette catégorie de documents les règles de la critique historique. Il faut aussi qu'ils soient initiés aux procédés techniques de l'élaboration des statistiques. Il faut enfin qu'ils aient, sur la méthode de l'économie politique, des notions assez exactes pour savoir ce qu'il leur est permis de demander à la statistique et ce qu'il est possible d'en tirer.

Or, le livre de M. A. M. répond exactement à ce programme. Spécialement destiné à initier les étudiants en économie politique à la technique statistique, il a été rédigé de manière à être accessible à tous, même à ceux qui ne possèdent que les connaissances mathématiques les plus élémentaires. Conçu sur un plan particulièrement adéquat à l'enseignement donné aux étudiants de nos facultés de droit, il contient vraiment l'essentiel de ce qu'ils doivent connaître pour pouvoir, non seulement manier les documents statistiques en connaissance de cause, mais les utiliser en leur faisant subir éventuellement des transformations opportunes, et mettre eux-mêmes en œuvre des données statistiques, lorsqu'ils auront à rédiger une thèse, un article, un mémoire ou un rapport sur un de ces nombreux sujets où la recherche économique ne se conçoit pas sans un large recours à une documentation chiffrée.

En effet, l'ouvrage contient un exposé simple et succinct, mais suffisant, plus la pratique courante, des méthodes de l'analyse statistique (élaboration des indices et des courbes, etc.), de la comparaison statistique et même de la prévision statistique. Ajoutons qu'il se recommande par une clarté de style, une rigueur et une sobriété d'exposition vraiment remarquables.

Bertrand Nogaro.

Noyelle (Henri), professeur à la Faculté de droit de Paris, *Révolution politique et révolution économique*. Un opuscule de 123 p., Paris, Librairie du Recueil Sirey, 1945.

Cet opuscule s'adresse au grand public, plus encore qu'aux économistes. Le style en est alerte et élégant. Cependant, la pensée est dense, et, sous les dehors d'une œuvre de vulgarisation, l'économiste découvre sans peine la marque du spécialiste qualifié.

Ainsi que le titre le suggère, l'auteur se propose d'étudier le régime économique qui peut correspondre à l'idéal politique de ceux qui ont participé au mouvement de libération. Il se prononce pour un régime d'économie dirigée, et, dans les neuf chapitres qui se succèdent, il se propose de le définir et d'indiquer les conditions de sa réalisation. Il est donc amené, pour en bien faire ressortir les caractères, à comparer le régime de l'économie dirigée au collectivisme et au communisme. Il montre comment le dirigisme est apparu, avant même que l'Etat intervînt pour diriger l'économie, dès le

jour où le monopole commença à se substituer à la concurrence. Il montre aussi que, s'il s'est développé par suite de la guerre et de la pénurie, les vrais problèmes à résoudre sont ceux qui se posent en temps de production normale ou d'abondance. Il montre les difficultés du plan, lorsqu'il s'agit de répondre, non pas seulement au besoin, mais à la demande, et il tire, à cet égard, quelques conclusions de l'expérience russe.

Ses préférences vont à un planisme partiel, et il indique quelques-unes des modalités d'application qu'il envisage. Il met en garde contre les illusions d'une monnaie dirigée par laquelle on prétendrait diriger l'économie, et il indique finalement la place qui pourrait être attribuée à une organisation professionnelle, à base syndicaliste, dans un système d'économie dirigée.

Certes! le sujet est vaste, et d'autres problèmes pourraient sans doute être envisagés, notamment celui de l'équilibre à réaliser dans une économie où le salaire nominal est fixé par l'autorité publique comme une donnée initiale. Mais on ne saurait tout dire en 123 pages, et le lecteur doit savoir beaucoup de gré à l'auteur d'avoir si obligeamment guidé sa pensée et de lui avoir, en si peu d'espace, donné tant d'aperçus judicieux.

Bertrand Nogaro.

Neubourg (Comte de), *Paysans.* Un vol. in-16 de 189 p., Paris, Bloud et Gay, 1945.

Ce livre est plus fait pour les historiens, juristes et sociologues que pour les économistes. Il mérite, cependant, de leur être signalé, parce qu'il explique presque uniquement par les causes économiques l'évolution de la paysannerie. Tout se ramène, aussi bien dès l'instauration du système féodal que dans l'économie libérale, à des échanges de services, sous la pression des nécessités. Sous une forme très vivante, un peu romancée, l'auteur, qui est un érudit éditeur de chartes, un grand propriétaire cultivant directement au milieu de ses amis paysans, un chef syndicaliste dans l'organisation agricole d'après la Libération, un résistant qui a rédigé ses observations dans les granges où il devait se cacher pour échapper à la Gestapo et un écrivain pourvu des dons les plus heureux, raconte et explique la chronique d'un village du Forez du xe au xxe siècle. Il nous montre pourquoi et comment le système féodal a été un progrès sur le système communautaire primitif, que la seigneurie n'était pas, quoi qu'on en ait dit à Vichy, une corporation paysanne, qu'au xviiie siècle la paysannerie était tombée en poussière devant l'Etat, que les paysans n'ont aucun goût pour les disciplines « communautaires », mais qu'ils sont aujourd'hui menacés de se transformer, au point de n'être plus reconnaissables, par leur adhésion plus ou moins obligatoire, à la coopération, et, enfin, que leur disparition serait un grand dommage, parce que la paysannerie est « le fondement nécessaire de toute société ». Ce très beau livre a obtenu du ministère de l'Agriculture le prix littéraire Sully-Olivier de Serres pour 1945.

Michel Augé-Laribé.

Le Gérant : De Peyralade.

Dépôt légal effectué en 1946 (3e trimestre).

23914. — Imprimeries Delmas, Bordeaux (31.0192). — 1946.

REVUE

D'ÉCONOMIE POLITIQUE

L'ŒUVRE SCIENTIFIQUE DE QUELQUES ÉCONOMISTES ÉTRANGERS

VII. — L'ŒUVRE FINANCIÈRE D'ANTONIO DE VITI DE MARCO

SOMMAIRE

INTRODUCTION. — Le but de cet article : ni une étude historique, ni une discussion critique, mais une analyse théorique des thèses fondamentales de De Viti.

PREMIERE PARTIE. — **La conception générale de l'activité financière chez De Viti.**

Section I. — *Des calculs économiques individuels au calcul financier de l'Etat.*

§ 1. Les éléments fondamentaux du calcul financier.

§ 2. Le calcul financier.

Section II. — *L'impôt dans les calculs économiques des contribuables.*

§ 1. La nature de l'impôt.

§ 2. L'utilité économique de l'impôt.

DEUXIEME PARTIE. — **L'étude des effets économiques de l'impôt chez De Viti : la théorie de la translation.**

Section I. — *La dynamique de la demande dans la translation des impôts directs.*

§ 1. La critique de la théorie traditionnelle.

§ 2. La nouvelle analyse du phénomène de la translation.

Section II. — *L'application de la nouvelle théorie à la translation des impôts indirects.*

§ 1. L'hypothèse de base, condition de l'application de la nouvelle théorie aux impôts indirects.

§ 2. L'application de la nouvelle théorie aux impôts indirects.

CONCLUSION.

INTRODUCTION

La pensée du professeur Antonio De Viti De Marco domine les cinquante dernières années de la théorie financière en Italie où elle a connu un très grand retentissement et marqué toute une génération de chercheurs.

Ses *Principii di Economia finanziaria*, dont l'édition définitive est parue en 1939, à la veille de la guerre, constituent l'aboutissement d'un enseignement commencé en 1883 et représentent le fruit de toute une existence consacrée à l'étude de la science des finances [1].

Dans la préface qu'il écrivait, en 1934, pour une édition antérieure de ce traité, un de ses disciples, le professeur Einaudi, observait que si De Viti n'a pas été à proprement parler le chef d'une école, au sens strict du terme, tous ceux qui ont étudié la science des finances en Italie, dans les trente dernières années, le considèrent néanmoins comme leur maître. Son influence apparaît encore plus évidente si on se tourne du côté de ceux qui se présentent comme ses adversaires. Ils ne parviennent à s'affirmer qu'en s'opposant à lui, et sa personnalité est si rayonnante en Italie que le meilleur moyen d'exposer leurs propres conceptions consiste à souligner les points sur lesquels elles s'opposent à celles d'un adversaire de cette qualité [2].

Mais ce n'est pas seulement dans son pays que De Viti a trouvé une large audience. Ses *Principii* ont été traduits en allemand et en anglais, et sa réputation internationale est solidement établie depuis de nombreuses années. Pourtant, et pour aussi paradoxal que cela puisse paraître à première vue, son œuvre est complètement inconnue en France [3].

1. Antonio De Viti de Marco, *Principii di Economia Finanziaria*, Torino, Einaudi, 1939.

2. En écrivant cela, nous pensons plus particulièrement à un homme comme le professeur Benvenuto Griziotti. V. son article *Vecchi e nuovi indirizzi nella scienza delle finanze* (*Annali di Economia*, 1935, vol. X, n° 2, p. 651).

3. Dans un article déjà ancien sur *L'état actuel de la science des finances en Italie* (*Revue d'économie politique*, 1919, p. 432 et s.), Gaëtan Pirou ne semble pas s'être aperçu du rôle éminent joué par De Viti dans la théorie financière de l'Italie contemporaine. Cela tient sans aucun doute au fait que les cours de De Viti n'existaient alors que sous la forme polycopiée, puisque la 1re édition imprimée de ses *Principii* date seulement de 1928. Par ailleurs, une interprétation hâtive de certains passages des premières éditions du cours d'Einaudi et de certains articles, parfois confus, de Tangorra, conduit Gaëtan Pirou à conclure qu'en Italie les théoriciens de la science des finances s'efforcent de la concevoir et de la construire comme une discipline distincte de l'économie politique. Nous verrons que tout le courant de pensée que De Viti a marqué de son

Ce n'est pas seulement une injustice vis-à-vis de lui. C'est aussi une perte pour nous, et notre intention, avec cet article que nous lui consacrons, est précisément de combler ce que nous considérons comme une regrettable lacune de notre littérature économique.

Cela nous apparaît d'autant plus opportun que De Viti étant très célèbre, la plupart des études qui font le point sur le développement et l'évolution de la théorie financière en Italie passent très rapidement sur lui pour insister plus longuement sur des auteurs moins connus ou pour exposer les idées personnelles de ceux qui les ont rédigées [4].

Antonio De Viti De Marco est né le 30 septembre 1858 à Lecce, dans le territoire d'Otrante. Il a fait ses débuts comme professeur d'économie politique à l'Université de Camerino en 1883, puis enseigna la science des finances à Macerata, Pavie, et finalement Rome, en 1887. C'est là que parut, en 1888, chez Pasqualucci, son premier ouvrage de théorie financière, intitulé *Il carattere teorico dell'economia finanziaria*. De 1890 à 1913, De Viti dirigea, avec Pantaleoni et Ugo Mazzola d'abord, puis avec Pantaleoni, Beneducce et Mortara, le *Giornale degli Economisti*, la célèbre revue économique italienne qui constitue la réplique, dans la péninsule, de notre *Revue d'économie politique*.

Libre-échangiste, défenseur passionné des intérêts économiques du *Mezzogiorno*, De Viti fut l'animateur d'une vive campagne antiprotectionniste et l'inspirateur des organisations qui luttèrent en ce sens, comme la *Lega antiprotezionista* et le *Gruppo liberoscambista italiano*. Il participa activement à la vie politique italienne comme militant du parti radical. Elu député en 1900, il fut toujours renouvelé dans son mandat jusqu'en 1921, date à laquelle le fascisme entraîna la dissolution des organisations qu'il animait. De très nombreux articles témoignent de cette activité militante de De Viti [5]. Mais ce n'est pas ce point de vue qui retiendra ici notre attention. De même, nous ne dirons rien de ses écrits proprement économiques, en dépit de

empreinte est précisément orienté dans le sens opposé et tend, au contraire, à expliquer toute l'« économie financière » par l'économie politique, au point de résorber finalement celle-là dans celle-ci. La conclusion de Gaëtan Pirou est donc manifestement erronée si elle prétend s'appliquer à De Viti et à ses disciples, dont nous parlons plus loin au texte. Et elle est insuffisante si elle s'applique aux adversaires de cette première tendance, parce qu'elle ne distingue pas entre des auteurs aussi différents que Loria, Conigliani, Puviani, Griziotti, ou les parétiens comme Borgatta, Sensini et Lolini, par exemple.

4. C'est le cas notamment des articles, si précieux par ailleurs, de Mauro Fasiani, *Der gegenwärtige Stand der reinen Theorie der Finanzwissenschaft in Italien* (*Zeitschrift für Nationalökonomie*, Bd III, 1932, p. 651-191, et IV, 1933, p. 79-107 et 357-388), et de Benvenuto Griziotti, *Le tradizioni seculari e il progresso attuale degli studi di Scienza delle finanze e di diritto finanziario in Italia* (*Il pensiero giuridico italiano*, vol. V, I. R. C. E., Roma, 1941).

5. On en trouvera un certain nombre, groupés en recueil, dans l'ouvrage intitulé *Un trentennio di lotte politiche* (1894-1922), Roma, Collezione meridionale editrice, 1930.

l'intérêt qu'ils peuvent présenter [6], et nous nous attacherons exclusivement à l'aspect financier de son œuvre, parce que c'est dans ce domaine là qu'il a exercé une profonde influence scientifique et acquis une célébrité durable.

Précisons tout de suite l'esprit dans lequel nous entendons effectuer cette étude.

Indiquons tout d'abord que nous nous abstiendrons de rechercher chez d'autres auteurs les précédents éventuels des thèses soutenues par De Viti. En d'autres termes, nous analyserons la pensée actuelle de notre auteur, dans son dernier état, tel qu'il nous est essentiellement livré par l'édition de 1939 des *Principii*. Nous nous placerons, pour cela, d'un point de vue purement théorique, à l'exclusion de toute recherche historique des influences qui ont pu s'exercer sur son esprit ou de l'évolution que ses propres conceptions ont pu subir.

Indiquons ensuite qu'ayant présenté ailleurs la critique des principales idées de De Viti, on ne doit pas s'attendre à nous voir en reprendre ici la discussion [7]. Nous nous bornerons à un exposé d'où se trouveront exclus, autrement qu'à titre incident et accessoire, les jugements qu'elles nous semblent devoir appeler.

Nos intentions étant ainsi précisées, nous pouvons essayer maintenant de dégager les grandes lignes de l'œuvre financière de De Viti. En dépit d'une contribution originale à la théorie des emprunts publics, cette œuvre nous paraît s'articuler essentiellement autour de deux grandes questions : la conception générale de l'activité financière d'une part, et l'étude des effets économiques de l'impôt de l'autre. L'examen de ces deux problèmes s'imposant à nous, ils constitueront, tout naturellement, le *fundamentum divisionis* de cette étude [8].

6. V. notamment *La funzione della banca*, nouvelle édition, Torino, Einaudi, 1934. On trouvera un relevé des nombreux articles donnés par De Viti au *Giornale degli Economisti*, dans l'*Indice cinquantennale* de cette revue, Padova, Cedam, 1938.

7. Sur ce point, nous nous permettons de renvoyer le lecteur à notre ouvrage : *Impôt, Economie et Politique*, qui doit paraître très prochainement aux Presses Universitaires de France, dans la Nouvelle Bibliothèque d'Economie politique fondée par François Simiand. Le tome Ier, intitulé *Pression fiscale et Equilibre économique*, étudie la position de De Viti en ce qui concerne les effets de l'impôt, tandis que le tome II, intitulé *Pression fiscale et Sociologie politique*, discute sa conception générale de l'activité financière.

8. Ces deux problèmes constituent déjà le cadre général de l'étude de Mauro Fasiani, déjà citée. La première partie est intitulée *Die allgemeinen Theorien der Finanzwirtschaft*, tandis que la seconde examine *Die Theorie der « Steuerwirkungen »*.

PREMIERE PARTIE

LA CONCEPTION GENERALE DE L'ACTIVITE FINANCIERE CHEZ DE VITI

De Viti part de cette idée que l'activité financière de l'Etat doit être rapprochée de l'activité économique des particuliers privés et expliquée à l'aide du même appareil d'analyse : le marginalisme. On peut résumer sa pensée de la manière suivante. Dans un régime politique libéral, où les citoyens sont consultés par l'Etat, les dépenses publiques, qui sont à l'origine des prélèvements fiscaux, s'expliquent exactement de la même façon que les dépenses privées de chaque particulier. Les citoyens sont d'avis de les engager, les unes et les autres, lorsque les satisfactions qu'ils en attendent l'emportent sur les sacrifices qu'elles impliquent. Chaque contribuable met donc en balance le *coût* que représente l'impôt qu'il devra verser, avec l'*utilité* des services dont il compte bénéficier *personnellement* en retour, et il se prononce en faveur de l'impôt si son utilité dépasse sa désutilité, chacune étant ramenée à lui et appréciée par lui, c'est-à-dire entendue dans le sens subjectif habituel du marginalisme.

D'après cette interprétation, *les calculs économiques des particuliers engloberaient, par conséquent, leurs satisfactions d'origine publique à côté de leurs satisfactions d'origine privée, et l'équilibre économico-financier de chaque contribuable serait atteint lorsque l'égalisation de toutes les utilités marginales pondérées, d'origine tant publique que privée, se trouverait réalisée* [9].

Pantaleoni est à l'origine de cette théorie. Il en a d'abord suggéré l'idée dans un premier article, paru en 1883 [10], où il observait que les parlements des Etats démocratiques doivent s'efforcer de répartir les dépenses publiques entre les différents postes du budget, de manière à assurer l'égalisation de leurs utilités marginales respectives. Bien que ne contenant aucune allusion au problème financier, un second article apportait, en 1892, une justification théorique de cette inter-

9. Nous ne parlons et ne continuerons à parler d' « égalisation » que *brevitatis causa*, quitte à « forcer » la réalité. Pour être exact, il faudrait dire que l'équilibre économico-financier du contribuable est atteint lorsque les utilités marginales pondérées procurées par toutes les satisfactions, d'origine tant publique que privée, se répartissent sur la base de l'analyse qu'implique la loi de Wieser pour les consommations d'ordre privé.

10. Maffeo Pantaleoni, *Contributo alla teoria del riparto delle spese pubbliche* (*Rassegna Italiana*, 15 oct. 1883), republié dans les *Studi di finanza e di statistica*, Bologna, Zanichelli, 1938.

prétation marginaliste, en présentant l'utilité collective d'une communauté comme la somme des utilités économiques globales de tous ses membres [11].

C'est à Antonio De Viti De Marco qu'il appartenait cependant de systématiser la nouvelle théorie, dans son ouvrage, déjà cité, intitulé *Il carattere teorico dell'economia finanziaria*, paru en 1888. Les *Grundlegung* d'Emil Sax, publiés l'année précédente, en Autriche, étaient déjà parvenus à des conclusions presque identiques [12]. Bien qu'élaborés indépendamment l'un de l'autre, ces deux ouvrages adoptaient, en effet, le même point de départ et aboutissaient à la même explication du phénomène financier. Ils exercèrent une profonde influence en Italie, où leur point de vue fit de nombreux adeptes, parmi lesquels on peut citer notamment Giuseppe Ricca-Salerno [13], Antonio Graziani [14], Ugo Mazzola [15] et Luigi Einaudi [16], pour ne mentionner que les plus célèbres.

Mais, si De Viti n'a été ni le premier ni le seul à adopter cette manière de voir, on doit cependant le tenir pour l'écrivain le plus représentatif de cette tendance et comme son chef de file, non seulement en Italie, mais encore à l'étranger. En effet, il a été le premier à apporter une construction véritablement cohérente et systématique en cette matière, et c'est surtout lui qui, étant resté fidèle pendant toute sa carrière à cette interprétation, en a présenté la mise au point la plus récente et la plus harmonieuse dans ses *Principii di Economia finanziaria*, dont l'édition définitive date, nous l'avons déjà dit, de 1939.

Nous verrons, dans une *première section*, comment De Viti explique le passage des calculs d'utilités et de désutilités, élaborés par chaque contribuable pour son propre compte, au calcul financier de l'Etat, qui intéresse toute la collectivité. Nous montrerons ensuite, dans une *deuxième section*, consacrée à la théorie pure de l'impôt, comment celui-ci se trouve intégré dans les calculs économiques des contribuables.

11. Maffeo Pantaleoni, *Cenni sul concetto di massimi edonistici individuali e collettivi* (*Giornale degli economisti*, avril 1892), reproduit dans les *Erotemi di Economia*, vol. II, Bari, Laterza, 1925, p. 1-44.

12. Emil Sax, *Grundlegung der theoretischen Staatwirtschaft*, Wien, Hölder, 1887, trad. ital., *Biblioteca dell'Economista*, série V, vol. XV, 1905.

13. Giuseppe Ricca Salerno, *Nuove dottrine sistematiche della Scienza delle finanze* (*Giornale degli Economisti*, juill.-août 1887) et *Manuale della Scienza delle finanze*, 1re éd., Torino, Barbera, 1888.

14. Antonio Graziani, *Di alcune questioni intorno alla natura e agli effetti economici delle imposte*, Siena, 1889, et *Istituzioni di Scienza delle finanze*, 1re éd. Torino, U. T. E. T., 1897.

15. Ugo Mazzola, *I dati scientifici della finanza pubblica*, Roma, Loescher, 1890.

16. Luigi Einaudi, *Osservazioni critiche intorno alla teoria dell'ammortamento dell'imposta*. (*Atti della R. Accademia delle Scienze di Torino*, vol. 54, 1918-1919, p. 1055 et s.) Cette étude a été publiée à nouveau dans le recueil intitulé *Saggi sul risparmio e l'imposta*, Torino, Einaudi, 1941, p. 167-249.

Section première.

Des calculs économiques individuels au calcul financier de l'Etat.

De Viti commence par définir l'économie publique en la comparant à l'économie privée. L'économie « privée » étudie l'activité que les individus développent pour assurer la satisfaction de leurs besoins *particuliers*, tandis que l'économie « publique » ou « financière » étudie l'activité productrice de l'Etat, en vue de la satisfaction des besoins *collectifs* [17]. Cette comparaison lui semble non seulement d'une approximation suffisante, mais encore susceptible de donner une première idée du domaine et de la nature de l'économie financière. Elle a surtout le mérite, à ses yeux, de mettre en relief l'origine commune des deux activités, la privée comme la publique, à savoir l'existence de besoins humains.

On sait que, dans la théorie économique, les besoins peuvent être définis des désirs de moyens connus et considérés par le sujet qui les ressent comme capables de lui apporter un avantage. La présence de ces besoins *individuels*, ou *particuliers*, explique l'activité économique privée. C'est parce que chaque individu éprouve des besoins qu'il cherche à les satisfaire, et c'est en cherchant à les satisfaire qu'il déploie une activité économique. De même, l'existence des besoins *collectifs* est une « prémisse de fait du problème financier » [18]. Elle explique l'activité économique publique. L'Etat exerce une activité économique parce qu'il a des besoins collectifs à satisfaire.

Par analogie avec la définition des besoins individuels, on peut se faire une première idée de ces besoins collectifs en disant que ce sont des désirs d'avantages, ressentis par les hommes groupés en communauté, du fait même de leur vie en groupe, et qui poussent l'organisme social à la production des biens tenus pour capables d'assurer ces avantages. Ainsi, dans l'économie publique, à l'individu, sujet de l'économie privée, est substitué l'ensemble des individus, et, aux besoins individuels, fondements de cette économie privée, sont substitués les besoins collectifs. De toute façon, ce sont toujours des hommes concrets qui éprouvent les besoins, que ceux-ci soient individuels ou collectifs. Mais, tandis que les premiers seraient ressentis même par des hommes *isolés*, les seconds ne le sont que parce qu'il y a *groupe*. Ils obligent donc ceux qui les ressentent à se concerter et à s'unir pour se mettre d'accord sur eux et pour en poursuivre la satisfaction par des moyens communs.

Cette différence est très importante. Car, tandis que le calcul économique de chaque individu constitue un ensemble de choix et de

17. De Viti, *Principii*, cit., p. 4, § 2.
18. Id., *ibid.*, p. 5.

délibérations qui se suffit à lui-même aussi longtemps qu'il s'agit des besoins qui n'engagent que son auteur, il n'en est plus de même pour les besoins qu'il doit satisfaire en accord et avec l'aide des autres membres de son groupe, parce que ceux-ci y sont également intéressés. L'accord implique une décision d'ensemble, dont nous pouvons désigner l'aspect financier du nom de « calcul financier de l'Etat », ainsi que le fait d'ailleurs De Viti. Cette décision d'ensemble nous met en présence de la question suivante : Comment passe-t-on des calculs économiques individuels des contribuables au calcul financier ?

Pour voir comment De Viti résoud ce problème, nous préciserons tout d'abord, dans un *premier paragraphe*, ce que l'on peut appeler les éléments fondamentaux du calcul financier de l'Etat, c'est-à-dire les besoins collectifs et les biens destinés à les satisfaire. Nous examinerons ensuite, dans un *deuxième paragraphe*, ce qu'est le calcul financier, par qui et comment il est effectué.

§ 1er. — Les éléments fondamentaux du calcul financier.

Nous étudierons successivement ce que De Viti appelle les besoins « collectifs » puis les biens « publics ».

A. — Les besoins collectifs.

De Viti commence par indiquer ce qu'il entend par « besoins collectifs », c'est-à-dire qu'il en donne une définition qu'il illustre ensuite de quelques exemples, à l'occasion d'une classification qu'il propose.

a) *Définition des besoins collectifs.*

Les besoins collectifs présentent deux particularités aux yeux de De Viti :

1° D'abord, pour rencontrer des besoins collectifs, *il faut qu'il y ait une collectivité*. Autrement dit, l'existence des besoins collectifs présuppose l'existence d'un groupement humain. Elle est une conséquence du fait social, une résultante du phénomène de covivance.

Si l'on n'envisage que l'homme isolé, on peut légitimement considérer qu'il n'est le siège que de besoins individuels : il a faim, soif, froid, chaud, etc. Dès que l'on s'attache à la vie en groupe, les besoins collectifs apparaissent. Une série d'exigences qui n'existaient pas antérieurement viennent alors s'ajouter aux besoins individuels préexistants. Chaque individu se voit, par exemple, dans l'obligation de protéger sa personne et ses biens contre les attaques éventuelles des autres membres du groupe. C'est le besoin de sécurité. Les hommes en groupe éprouvent également le besoin de résoudre les conflits qui s'élèvent entre eux, à l'occasion de leurs rapports d'échanges

économiques, de leurs relations de famille, de leurs accords politiques, etc. Enfin, les hommes sont aujourd'hui intégrés dans des nations, politiquement organisées en Etats. Les antagonismes latents entre les différents Etats et les guerres qui en résultent ont fait naître, pour les citoyens de chaque Etat, un besoin de sécurité extérieure que traduisent les mesures de défense nationale et qu'expriment les efforts en vue de systématiser et d'organiser les relations internationales.

Ces multiples besoins sont nés de la covivance sociale. Le groupe a engendré des besoins nouveaux. Ils sont le fruit de l'organisation des hommes en sociétés politiques. C'est pourquoi on peut les baptiser « collectifs ».

Ce terme ne doit pourtant pas prêter à confusion ni induire en erreur. En dernière analyse, ces besoins collectifs sont ressentis par des particuliers, c'est-à-dire par des êtres psycho-physiques concrets. On ne doit pas s'imaginer qu'il s'agit de besoins ressentis par la collectivité, comme si elle était un être humain agrandi, un organisme supra-individuel doué d'une conscience propre et capable d'éprouver du plaisir ou de la peine. Les besoins collectifs ne diffèrent pas, à ce point de vue, des besoins individuels. Tous deux ont leur siège dans les individus. Le besoin de sécurité contre les voleurs, par exemple, vient de ce qu'un individu redoute que son voisin ne porte atteinte à sa propriété. Mais ce voisin éprouve les mêmes inquiétudes à son endroit. Tous deux connaissent la même crainte vis-à-vis de tous les autres membres du groupe, qui, de leur côté, sont animés du même sentiment à leur égard et vis-à-vis de chacun d'entre eux. C'est ainsi qu'une série de besoins, bien que ressentis chacun par des consciences individuelles distinctes, engendre un besoin collectif. Chaque homme n'en a pris conscience qu'en raison de la vie en groupe. Ce besoin n'existerait pas s'il n'y avait pas de collectivité humaine. Le besoin individuel proprement dit est, au contraire, celui qui prend naissance et qui se maintient dans le cadre de la vie de l'homme isolé, ou supposé tel. Celui-ci n'a pas besoin de protéger son bien contre des voleurs qui n'existent pas, puisque, précisément, on le suppose isolé. Mais il connaîtra toujours les affres de la faim et de la soif, il ressentira toujours le besoin de nourriture et de boisson.

2° Le second trait qui caractérise les besoins collectifs réside dans le fait qu'ils surgissent d'un *contraste*, d'une opposition d'intérêts qui se manifeste entre les divers éléments de la collectivité. L'Etat intervient justement afin de coordonner et d'harmoniser la coexistence de ces activités antagonistes.

Ce second trait permet de distinguer le besoin « collectif » du besoin « général ». Ce dernier est un besoin homogène pour tous les membres de la collectivité, car il n'est que la somme « arithmétique » des besoins individuels. Le besoin de pain, par exemple, est un besoin très général. Le total des besoins individuels de pain de tous les consommateurs en fournit la mesure. Le besoin collectif, au

contraire, n'est pas homogène pour tous. Cela tient au fait qu'il est le résultat d'un conflit d'intérêts. Il n'est pas représenté par la somme arithmétique des besoins individuels, mais par la somme « algébrique » de quantités positives et négatives, c'est-à-dire de besoins positifs ressentis par ceux qui désirent qu'un certain service soit produit, et de besoins négatifs, ressentis par ceux qui ne désirent pas qu'il le soit, ou plutôt qui désirent qu'il le soit dans des conditions ou dans une mesure différentes des précédents, parce que les appréciations d'utilité varient entre les demandeurs.

Or, il est indispensable que ces contrastes soient éliminés ou conciliés si on veut reconnaître le besoin collectif. L'hétérogénéité des appréciations individuelles, qui sont à la base des besoins collectifs, entraîne une notable différence entre l'économie financière et l'économie privée. Dans cette dernière, tout besoin individuel est satisfait dans la mesure de la demande solvable de chaque consommateur. La demande globale est la somme arithmétique de ces demandes individuelles. Dans l'économie publique, au contraire, la demande collective est la résultante des appréciations antagonistes de groupes et d'individus divers. Un exemple très simple va nous permettre de comprendre la différence. Considérons un chapelier. En tant qu'entrepreneur privé, celui-ci doit s'arranger pour disposer d'autant de chapeaux qu'il y aura d'individus, capables d'acheter, qui lui en feront la demande. Il ne tient évidemment pas compte de ceux qui, ne portant pas de chapeaux, ne lui en demanderont pas, simplement parce qu'ils n'en ont pas besoin. Lorsque l'État décide de fournir des casques aux soldats, il doit, au contraire, en produire autant qu'il y a de soldats, que ceux-ci en fassent ou non la demande, qu'ils en ressentent ou non le besoin.

Cette définition des besoins collectifs est tout à fait personnelle à De Viti. Pantaleoni, par exemple, a une autre conception, qui se fonde sur le choix du moyen le plus économique. Pour cet auteur, en effet, sont individuels les besoins satisfaits, avec le maximum d'avantage au moindre coût, par chaque individu agissant par lui-même et pour lui-même. Sont collectifs, au contraire, les besoins dont la satisfaction est assurée, avec le minimum de coût et le maximum d'avantage, par la gestion publique [19]. De Viti critique cette conception qui s'attache au *moyen* de production le plus économique du bien, et qui ne tente même pas l'analyse de la *nature* du besoin qui est à l'origine de la production.

Pour lui, la nature du besoin ne change pas, que la production du bien destiné à le satisfaire soit confiée à l'entreprise individuelle ou à la collectivité. Le besoin de pain, par exemple, ne sera pas qualifié « individuel » ou « collectif », suivant que la production la plus économique en sera réalisée par des boulangeries privées ou par l'exploitation publique de toutes les boulangeries du pays [20]. Ce sera toujours un besoin individuel, de caractère « général ».

19. Pantaleoni, *Cenni sul concetto...*, etc., *loc. cit.* (*Erotemi*, vol. II, p. 1 à 44).
20. De Viti, *Principii*, p. 9, note 1.

En revanche, la nature du besoin n'est plus la même, dès l'instant que le besoin ne pourrait pas être connu de l'homme isolé ou qu'il est susceptible de donner lieu à des conflits d'intérêts entre les membres de la collectivité nationale. Ce sont là les deux seuls véritables critères des besoins collectifs, d'après De Viti, et ces deux caractères montrent bien qu'il s'agit, dans son esprit, d'une véritable différence de *nature*, et non pas simplement de *moyens*, comme chez Pantaleoni.

De Viti complète sa définition des besoins collectifs par un essai de classification, qui présente surtout, pour nous, l'intérêt d'illustrer de quelques exemples la conception de notre auteur.

b) *Classification des besoins collectifs.*

Il distingue trois catégories.

1° Dans un premier groupe, il range les besoins collectifs les plus anciens, ceux dont la satisfaction constitue une fonction désormais nécessaire de tout Etat. Ce sont des besoins collectifs « consolidés », comme la défense des personnes et des biens contre les ennemis de l'intérieur, et la défense du territoire national contre les ennemis de l'extérieur. Ces fonctions, de police et d'ordre public au dedans, de sécurité militaire au dehors, appartiennent aujourd'hui à tous les Etats. En leur absence, il ne saurait y avoir de groupement social autonome. La sphère d'intervention des pouvoirs publics a d'ailleurs été en s'élargissant. L'intensification de la vie sociale a multiplié les causes de conflits. Il s'ensuit que l'activité de l'Etat ne se borne plus à la défense des personnes et des biens; elle se manifeste partout où il y a des intérêts en opposition, afin de les concilier, et de leur permettre la cohabitation à l'intérieur de la communauté.

2° C'est ainsi qu'au premier groupe de besoins collectifs est venu s'en ajouter un second. Ce sont, à l'origine, des besoins individuels, mais qui ont évolué du fait de la covivance sociale. Le besoin d'hygiène, par exemple, est un besoin individuel, en ce sens qu'il serait ressenti même par un homme isolé. Il acquiert cependant un caractère collectif dans la vie en groupe, en raison des répercussions qu'il est susceptible d'exercer sur la société environnante par le danger de contagion. C'est pourquoi l'Etat intervient pour défendre la collectivité, afin d'éviter les risques d'épidémies. Ou bien il fixe des règles et il impose des obligations aux particuliers, ou bien il assure lui-même certains services d'hygiène.

3° Une troisième catégorie de besoins collectifs réunit des besoins qui, initialement, étaient individuels. Ils le demeurent encore aujourd'hui, mais ils ont acquis cependant un élément collectif en raison de la division croissante du travail. Celle-ci met parfois un groupement de producteurs dans une position de quasi monopole qui risque d'asservir les consommateurs. L'eau, par exemple, satisfait bien un besoin individuel. Mais qu'un groupement d'adduction et de distribution de l'eau aux habitations apparaisse dans une commune, si les

particuliers y manquent de puits, s'ils ont abandonné leurs anciens réservoirs d'eau de pluie, et s'ils sont désormais incapables d'entretenir la concurrence virtuelle sous une forme ou sous une autre, le distributeur jouira, tôt ou tard, d'un monopole de fait. Le conflit d'intérêts entre le producteur et les consommateurs pourra justifier l'intervention de la collectivité. Celle-ci ne se présentera pas, nécessairement, en tant que producteur direct du service. Elle pourra se contenter de défendre l'intérêt des consommateurs, menacés d'être asservis par la puissance d'un monopole.

D'après De Viti, ces trois catégories fournissent une échelle des besoins collectifs, suivant leur ordre d'importance pour l'homme vivant en société. En première urgence, viennent, au sommet de l'échelle, les besoins relatifs à la défense « nationale » contre les ennemis du dehors et du dedans. Puis viennent, en second lieu, la défense « sanitaire » de la société contre les maladies contagieuses et, en troisième lieu, sa défense « économique » contre l'exploitation par les monopoles privés.

Puisque ces besoins collectifs existent, la collectivité doit assurer la production des biens capables de les satisfaire : ce sont *les services publics*.

B. — Les services publics.

Après avoir défini ces services, nous rechercherons, à la suite de De Viti, les principes qui régissent leur production.

a) *Définition des services publics.*

« Au concept de besoin *collectif* correspond celui de bien ou de service *public*: l'un est ressenti par la collectivité; l'autre est produit par l'Etat [21]. Les biens ou services publics sont donc ceux qui satisfont les besoins collectifs. Le théoricien de la science des finances n'a pas plus à discuter des besoins collectifs et des attributions que l'activité publique doit ou non assumer, que le théoricien de l'économie politique n'a à discuter des besoins que l'homme doit ou non satisfaire. La diversité des fonctions publiques, suivant les différentes époques et les différents pays, est une question de fait [22]. Il arrive que les membres d'une communauté politique préfèrent continuer à satisfaire, par les moyens privés, certains besoins dont le caractère collectif s'est pourtant révélé, sans qu'il soit possible de le mettre en doute. Ils n'en confieront que plus tard le soin à l'exploitation publique directe ou se contenteront simplement d'une réglementation ou d'un contrôle de la part de l'autorité publique. Tous les biens

21. Id., *ibid.*, p. 14, § 9. Nous rappelons que lorsque De Viti déclare que les besoins collectifs sont « ressentis par la collectivité », il s'agit, chez lui, d'une forme elliptique, signifiant qu'ils sont ressentis par l'ensemble des hommes concrets composant la collectivité en question.

22. De Viti, *Il carattere teorico dell'economia finanziaria*, cit., p. 59, et *Principii*, p. 19, en note.

produits par les entreprises privées ne sont donc pas, automatiquement, des biens privés. De même, tous les biens que l'Etat produit ne sont pas, pour autant, des biens publics. Il faut, pour cela, qu'ils satisfassent des besoins collectifs. Qui oserait prétendre, par exemple, qu'il y a du fromage privé et du fromage public sous prétexte que l'Etat produit du fromage dans les laiteries des fermes modèles, annexes de ses écoles d'agriculture ? On n'oserait pas davantage parler d'une poste publique et d'une poste privée. On voit les erreurs dans lesquelles on risquerait de tomber si on négligeait la *nature* même du besoin — collectif ou individuel — qu'il s'agit de satisfaire. En vérité, on doit partir de l'idée qu'il existe une relation nécessaire entre l'intervention des collectivités publiques et une catégorie déterminée de besoins qui est celle des besoins collectifs, de même qu'il existe une relation nécessaire entre l'activité privée et une autre catégorie déterminée de besoins, qui est celle des besoins individuels. Mais il ne faut jamais oublier que la ligne de démarcation entre les deux n'a rien de fixe, parce qu'elle est un produit de l'histoire.

On peut cependant se demander si certaines conditions ne tendraient pas à déterminer le passage de la production d'un bien de l'économie privée à l'économie publique et vice versa; si, en d'autres termes, une loi économique ne commanderait pas la division du travail entre l'entreprise privée et l'exploitation publique. Qu'est-ce qui peut justifier la préférence accordée à l'une ou l'autre de ces deux modalités d'exploitation ?

b) *La production des services publics.*

La réponse est différente suivant qu'on se place d'un point de vue strictement économique ou qu'on tient compte du facteur politique.

1° D'un point de vue strictement économique, De Viti pense que le principe économique du maximum de résultat au minimum de coût serait le seul capable de commander la répartition des attributions productrices entre la gestion privée et la gestion publique. Ce principe domine déjà, d'une manière générale, toute la division du travail social. Il suffirait, en l'appliquant à notre matière, de l'adapter au problème de l'économie financière et de dire qu' « en l'absence de causes politiques perturbatrices, l'entreprise publique doit tendre à se spécialiser dans la production de biens destinés à satisfaire des besoins collectifs, à condition qu'elle produise plus économiquement que l'entreprise privée et jusqu'à cette limite » [23].

La spécialisation ne serait d'ailleurs pas marquée par une ligne qui fixerait définitivement, et *a priori*, les attributions et la compétence de l'Etat en tant que producteur. L'histoire montre qu'une communication permanente a lieu entre les modalités d'exploitation quand on considère le développement des besoins collectifs du deuxième

23. De Viti, *Principii*, p. 18, § 11.

et du troisième groupe. La ligne de démarcation se déplace continuellement, suivant le principe économique qui règle la division du travail entre toutes les entreprises. Cette division du travail assure, dans les meilleures conditions possibles, la production de tous les biens, tant publics que privés. Elle fait apparaître l'Etat comme « une de ces entreprises, spécialisée dans la production d'une catégorie déterminée de biens » 24.

2° Nous nous sommes placé, jusqu'à présent, d'un point de vue strictement économique. C'est-à-dire que nous avons raisonné dans l'hypothèse d'un Etat où il n'y aurait pas de conflit d'intérêts entre la classe dirigeante et les catégories sociales gouvernées, la première s'inspirant exclusivement de l'intérêt des secondes. Bref, nous avons éliminé la possibilité de causes politiques perturbatrices. Cet élément politique est cependant presque toujours inclus dans le fait financier de la réalité. On ne saurait le négliger, parce qu'il altère gravement l'application du principe économique.

De Viti ne méconnaît donc pas l'importance du facteur politique. Mais il ne croit pas que le caractère essentiel de l'économie financière réside dans l'élément de coercition dont dispose l'Etat. Telle est pourtant la thèse de Pantaleoni. De Viti se refuse à y souscrire. Il souligne qu'un pouvoir de contrainte se retrouve dans toute association de personnes, tout au moins dans les limites du statut social, et pour la durée du contrat. Cet élément existe dans les sociétés commerciales; où chaque associé doit se soumettre à la volonté de la majorité. A plus forte raison existe-t-il, à un degré encore supérieur, dans les syndicats professionnels, dans les ententes entre producteurs, dans l'Eglise, dans la commune et enfin dans l'Etat. C'est certainement chez ce dernier qu'il atteint son maximum en force et en durée. Ce n'est pourtant là qu'une différence de degré, et non pas de nature. Elle ne permet pas de caractériser les problèmes financiers. Ce n'est pas un trait spécifique de leur contenu théorique.

La production et la consommation de certains biens publics ne donnent d'ailleurs pas lieu à une contrainte supérieure à celle d'un monopoleur privé. C'est le cas de tout le groupe des services publics spéciaux. Où se trouve, par exemple, la contrainte dans le service postal et chaque fois que le prix du service est une taxe ? 25.

Cela met en évidence *l'erreur de ceux qui prétendent traiter des phénomènes financiers comme s'ils étaient distincts de l'économie privée*. Ces phénomènes font, en réalité, partie intégrante de l'ensemble de la production, de l'échange et de la consommation des biens en général.

24. Id., *ibid.*, p. 19, § 11.

25. Nous verrons plus loin ce que De Viti entend par services publics spéciaux. Dès maintenant, nous pouvons dire que ce sont les services où le consommateur se trouve, comme dans l'économie privée, en face d'un prix qui correspond, d'une manière précise et individualisée, à sa propre consommation du service. Le service public est baptisé *spécial* parce qu'on y trouve un rapport d'échange *spécial*, individuel, entre l'Etat-producteur et le citoyen-consommateur.

Dans un premier temps, l'Etat prend part aux échanges : il achète et il vend des biens privés. Il achète du fer, du blé, des matériaux de construction, les services de travailleurs et d'ingénieurs, tout comme les entreprises privées. En agissant de la sorte, il participe à la fixation du niveau des prix et à la détermination de l'équilibre économique général.

Mais le problème de l'économie financière n'est pas là. Il apparaît dans un deuxième temps, lorsque l'Etat transforme les biens et les services privés en biens publics, en services publics. Cette transformation est déjà, en elle-même, un acte économique d'échange. « *Les citoyens fournissent des biens privés que l'Etat transforme en biens publics. Voilà pourquoi le lien qui rattache l'Etat producteur aux citoyens consommateurs est celui de l'échange.* Il ne saurait en être autrement. »[26]. Malgré l'évidence, l'existence de ce rapport d'échange est nié par ceux qui n'aiment pas voir, dans l'obligation de payer l'impôt, la contrepartie du droit de recevoir les services publics. Lorsque nous étudierons la place de l'impôt dans les calculs économiques des contribuables, nous verrons que De Viti attribue *une importance fondamentale à la reconnaissance de ce rapport d'échange.*

Enfin, dans un troisième temps, les biens publics, une fois produits, exercent une influence sur la production, sur l'échange et sur la consommation des biens privés. A ce titre, ils contribuent, une fois de plus, à la détermination de l'équilibre économique général. L'équilibre de la production et des échanges privés est, en effet, différent suivant que les routes sont bonnes ou mauvaises, la propriété bien ou mal protégée, et ainsi de suite.

Quand on procède par voie d'abstraction, et pour des raisons de méthode, il y a des cas où, se référant à ce troisième temps, on peut séparer le problème économique privé du problème économique public. Il est possible, par exemple, de faire abstraction du service de la police et de la sûreté publique si l'on estime que toutes les entreprises privées en bénéficient également, et si cette opinion est justifiée. Dans cette hypothèse, « c'est comme si on barrait des termes identiques dans les deux membres d'une équation ». On aurait tort, en revanche, si on effectuait la comparaison entre deux Etats, ou entre deux régions d'un même Etat inégalement desservies par le service public, ou encore entre des entreprises qui ne l'utiliseraient pas au même degré.

L'économie classique est responsable des erreurs commises en cette matière. Elle ne voyait, dans l'impôt, qu'une soustraction opérée par l'Etat et qu'une destruction définitive de richesses. L'impôt était, à ses yeux, comme la grêle qui détruit une partie des récoltes. Aussi n'étudiait-elle pas son emploi une fois qu'il avait été payé par les contribuables. Il était assimilé à une contraction de l'offre des biens disponibles, avec toutes les conséquences erronées qui découlent de

26. De Viti, *Principii*, p. 21.

cette prémisse inexacte. Tandis que la grêle diminue effectivement l'offre des biens, l'impôt la transforme en d'autres biens. Nous verrons les conséquences de cette thèse lorsque nous examinerons, dans notre deuxième partie, les effets de l'impôt. De Viti en conclut que « *le phénomène financier fait partie intégrante du phénomène économique général* »[27]. L'économie politique reste donc la discipline fondamentale pour l'explication du phénomène financier. D'importantes conséquences vont en résulter.

§ 2. — Le calcul financier.

De tout ce que nous venons de voir des idées de De Viti, il ressort que l'activité financière est essentiellement, pour lui, l'activité économique développée par l'Etat en vue de satisfaire les besoins collectifs. On se souvient de sa comparaison, établie au départ, entre l'économie privée et l'économie financière : « L'économie privée étudie l'activité de l'individu, appliquée à la satisfaction des besoins individuels; l'économie publique ou financière étudie l'activité productrice de l'Etat, appliquée à la satisfaction des besoins collectifs. »[28].

Cette formule s'est précisée depuis. D'après De Viti, nous l'avons vu, le besoin collectif est *une donnée* du problème financier, au même titre que le besoin individuel est *une donnée* du problème économique. Le phénomène financier doit être intégré dans le phénomène économique général et l'économie politique doit servir de base à l'explication de l'économie financière. Rien d'étonnant, dès lors, à ce que, transposant les hypothèses de départ de l'économie pure, De Viti présume, en finance pure, que l'homme est inspiré, dans la production des biens publics, par les mêmes motifs qui l'animent dans la production des biens privés. Cette hypothèse l'amène à introduire le principe hédonistique à la base de l'économie financière. Nous examinerons ce premier point avant d'étudier le sujet financier et son calcul.

A. — L'adoption du principe hédonistique.

De Viti l'exprime en ces termes : « En participant à l'activité financière, chaque citoyen se conduit, vis-à-vis des autres, comme chaque homme se comporte vis-à-vis de ses voisins dans le domaine de l'activité économique privée. »[29].

L'application du principe hédonistique à l'économie financière entraîne l'adoption de deux propositions fondamentales :

1° Le premier corollaire affirme que les membres de la collectivité visent, en plein accord, à la production des biens publics, conformément au principe économique, le prélèvement fiscal devant être le

27. Id., *ibid.*, p. 22.
28. Id., *ibid.*, p. 4, et *Il carattere teorico...*, p. 69.
29. Id., *ibid.*, p. 5.

plus faible possible pour eux tous, avec un rendement le plus élevé possible en contrepartie.

2° Le deuxième corollaire reconnaît que chaque citoyen tend à porter au maximum sa propre consommation des biens publics, tout en payant le moins possible par rapport à ses voisins.

« La science financière transporte donc le principe de la valeur, de l'économie privée, dans le domaine de l'économie publique. Elle recherche les conditions auxquelles l'activité productrice de l'Etat doit se soumettre, afin que *le choix des services publics à produire, la détermination de leurs quantités respectives, la distribution de leur coût* entre les consommateurs, etc., s'effectuent conformément au principe de la valeur, c'est-à-dire avec le moindre gaspillage possible de richesse privée, pour la satisfaction maxima des besoins collectifs. En conclusion, les phénomènes financiers rentrent dans le cadre d'une « théorie de la production et de la consommation des biens publics », au même titre que les phénomènes économiques rentrent dans le cadre d'une « théorie de la production et de la consommation des biens privés ». A l'individu, sujet économique de celle-ci, se substitue l'Etat, et, au besoin individuel, le besoin collectif. »[30]. L'Etat nous apparaît donc comme étant le « sujet financier ». Encore faut-il préciser ce qu'il y a lieu d'entendre par là.

B. — Le sujet financier et son calcul.

De même qu'à la base de l'économie financière le besoin collectif se substitue au besoin individuel, l'Etat s'y substitue, comme *sujet financier*, à l'individu, *sujet économique* de l'économie privée. Mais l'Etat n'est pas une personne physique, comme l'*homo oeconomicus*. « Il est une personne morale, l'organe politique qui parfois exprime, parfois représente et, dans tous les cas, agit pour le compte de toute la collectivité. »[31].

Or, depuis l'étude des besoins collectifs, nous savons que De Viti se refuse à voir dans la collectivité une véritable personnalité. Il ne reconnaît pas en elle un « être » affectif, doué de « conscience », et capable d'éprouver du plaisir ou de la peine. Le *calcul financier* ne saurait donc être le fait de l'Etat considéré comme un être psychique, distinct des citoyens qui le composent. Nous sommes très loin du sociologisme de Durkheim et de sa croyance en une conscience supra-individuelle. L'Etat de De Viti, c'est simplement la réunion des

30. Id., *ibid.*, p. 6. Dans ce passage, les italiques sont de De Viti. On comprend maintenant pourquoi De Viti recourt tout naturellement au principe économique, lorsqu'il s'agit d'indiquer les bases théoriques d'une division du travail entre les exploitations publiques et les entreprises privées, pour la production des services publics. Se plaçant au point de vue strictement économique, il applique à ce problème la prémisse hédonistique, qui constitue, à ses yeux, le postulat de base de l'Economie financière aussi bien que de l'Economie privée.

31. Id., *ibid.*, p. 11, et *Il carattere teorico...*, p. 97.

citoyens et des organes chargés de résoudre les problèmes que pose leur vie en groupe. Ce sont, en réalité, les citoyens qui ressentent les besoins collectifs, et c'est ce qui détermine l'Etat à produire les biens publics. Ce sont, par conséquent, les motifs des citoyens qui guident l'Etat dans son activité financière, puisqu'on ne peut pas concevoir d'appréciation collective qui ne soit le résultat d'appréciations individuelles. Par suite, si le besoin collectif a pu nous apparaître comme la somme algébrique de besoins individuels antagonistes, nous sommes également fondés à voir, dans le calcul financier, *la somme algébrique des calculs économiques individuels*. C'est pourquoi De Viti définit le calcul financier « *une résultante des appréciations individuelles des membres ou d'une partie des membres qui composent la collectivité politique* »[32].

Celui qui préfère définir les besoins et les fins de l'Etat en dehors de toute référence aux besoins et aux fins des individus qui en sont les membres, ne peut évidemment souscrire à une telle conception. Cependant, De Viti prend soin de préciser que son point de vue n'implique nullement que les jugements d'utilité des individus ne puissent se trouver influencés par le milieu, lorsque ceux qui les portent agissent comme membres de la collectivité politique. Mais ce qu'il affirme comme un *principe fondamental*, c'est la nécessité, pour l'analyse théorique, de *rechercher et de dégager, dans la mesure du possible, les calculs économiques dont se compose le calcul financier*. Or, ces calculs économiques ne sont pas nécessairement ceux de *tous* les citoyens. Les gouvernants peuvent ne tenir compte que d'une certaine catégorie d'entre eux. C'est pourquoi De Viti a défini le calcul financier « une résultante des appréciations individuelles des membres *ou d'une partie des membres* qui composent la collectivité politique ». Ce fait nous oblige à corriger notre formule précédente et à dire que le calcul financier est la somme algébrique des calculs économiques individuels *que l'Etat prend en considération, et de ceux-là seulement.*

Comment être renseignés sur les dispositions de l'Etat à cet égard ? En d'autres termes, comment savoir si l'Etat admet un plus ou moins grand nombre de calculs économiques individuels à la formation de son calcul financier ? Tiendra-t-il compte des calculs de *tous* les citoyens ou d'une partie seulement d'entre eux ? Pour répondre à cette question, il n'y a qu'un moyen, déclare De Viti : se référer à la constitution politique en vigueur dans le pays considéré. Nous voilà ainsi ramenés de l'économie pure au fait politique concret, et cet élément est *essentiel* dans la conception de De Viti.

La référence à la constitution politique du pays nous renseigne sur les individus ou les groupes dont les calculs économiques concourent à la formation du calcul financier de l'Etat. Le cas échéant, elle nous informe sur ceux qui en sont exclus. De toute façon, elle nous indique les besoins et les intérêts pris en considération.

32. Id., *ibid.*, p. 11, note 1.

De Viti observe qu'en étudiant l'histoire on découvre « deux grandes tendances opposées, qui conduisent à deux types extrêmes de constitutions politiques : celle de l'Etat *absolu*, personnel ou oligarchique, et celle de l'Etat populaire » [33].

1° Dans l'*Etat absolu*, le pouvoir est exclusivement entre les mains de la personne du souverain ou de la caste dominante. Il se présente comme un monopole d'ordre politique, exercé de droit ou détenu en fait. Quelles en sont les conséquences dans le domaine de l'économie financière ?

Les biens publics, produits par l'Etat absolu, sont choisis et décidés par le pouvoir afin de tourner à son avantage, exclusif ou prépondérant. En revanche, leur coût est mis à la charge, exclusive ou principale, des classes sujettes. *Mutatis mutandis*, c'est la réplique du monopole économique privé dans la sphère de l'économie publique. « Sous des formes différentes, la classe gouvernante réalise, et les classes gouvernées paient, des *prix de monopole*. » [34].

Ce que De Viti appelle « prix de monopole » correspond à ce que d'autres auteurs appellent « prix politiques ». De Viti leur reproche de ne pas vouloir comprendre que les problèmes de l'économie financière ne sont que des parties intégrantes de l'économie en général, et qu'il n'y a pas deux mondes distincts, l'économie publique d'un côté, et l'économie privée de l'autre, mais une seule et même activité économique. Il n'a pas assez d'ironie pour cette « conception dépassée » et il se demande comment ces économistes retardataires osent même parler de prix dès l'instant qu'on n'est plus en régime de concurrence pure. *Cette unité profonde de l'économie est l'idée maîtresse de De Viti.* Quand on l'a comprise, on ne s'étonne plus de voir qualifier l'Etat absolu du nom d'*Etat monopolistique*. De Viti entend affirmer par là que, dans l'Etat absolu, la caste qui a le monopole du gouvernement politique se conduit, dans le domaine des finances publiques, comme toute entreprise privée titulaire d'un monopole économique [35].

2° « Au type de l'Etat absolu, ou monopolistique, s'oppose le type de l'Etat *populaire*. » [36]. Là, plus de classe dominante, plus de classe sujette. Aucune catégorie ne jouit plus du monopole du gouvernement politique. Ce gouvernement est la chose de tous. Dans la libre

33. Id., *ibid.*, p. 12, et *Il carattere teorico...*, p. 68 et 96.
34. Id., *ibid.*, p. 12.
35. M. le professeur Luigi Einaudi, dans sa préface aux *Principii* de De Viti (p. XXVI), souligne même que ce monopole d'origine politique sera plus absolu qu'aucun monopole économique d'origine privée. L'Etat monopolistique ne se heurtera pas, en matière financière, aux limites qui s'imposent habituellement au monopoleur de l'économie privée : concurrence des succédanés, concurrence virtuelle, restriction de la consommation. Les seules limites seront la rébellion des sujets, leur émigration ou l'épuisement complet des sources de richesse privée de la nation.
36. De Viti, *Principii*, p. 12.

compétition des catégories sociales et des partis politiques, chaque classe a la possibilité d'arriver au pouvoir. Et quand elle y est parvenue, elle doit demeurer sous le contrôle permanent de la collectivité.

Cette forme de constitution politique suggère aussitôt l'idée de la *libre concurrence économique*. L'élément caractéristique de cette dernière réside dans le fait que tous les producteurs y sont à égalité et qu'aucun d'eux ne peut faire la loi aux autres ou aux consommateurs. Un individu venant de la masse des consommateurs peut, à tout moment, se substituer à l'un des producteurs précédents. Plus la substitution est facile, et plus se réalise la position de libre concurrence. C'est bien ce qui se passe dans l'*Etat démocratique*. Toute catégorie sociale, organisée en parti, peut y conquérir le pouvoir suivant un processus identique au processus économique de la libre concurrence. Le groupe qui l'emporte politiquement, c'est-à-dire qui détient le pouvoir au moment considéré, est celui que la collectivité tient, à ce moment, pour le plus capable d'exercer le gouvernement, c'est-à-dire pour le plus apte à assurer la production des services publics. Lorsque l'accès et la succession au pouvoir des différents groupes est facile et rapide, on arrive à cette situation limite que les groupes qui sont tour à tour gouvernants et gouvernés peuvent, pratiquement, être considérés comme identiques. Cette interprétation évoque immédiatement à l'esprit l'idée de la *coopérative*. Le caractère fondamental de celle-ci ne réside-t-il pas dans « l'identité personnelle entre producteurs et consommateurs » ? [37]. On est en droit, par conséquent, de voir, dans l'Etat démocratique celui qui se rapproche le plus du type économique de la coopérative. Tous les citoyens de l'Etat démocratique paient l'impôt et consomment les services publics : ils réalisent donc bien « l'identité personnelle entre producteurs et consommateurs », puisqu'ils sont, chacun, l'un et l'autre à la fois.

Bien que cette conception soit d'ordre théorique, elle n'est cependant pas dépourvue de fondement historique, déclare De Viti. Toutes les constitutions modernes, d'inspiration plus ou moins démocratique, adoptent le principe du vote des impôts par les contribuables. L'Etat populaire mérite donc le nom d'*Etat coopératif*. Les conditions typiques de la libre concurrence s'y trouvant réalisées, au moins en théorie pure, on peut, conformément aux lois qui régissent la détermination du niveau du prix dans ce régime, considérer que l'Etat coopératif fournit les services publics à un prix qui correspond au coût de production [38].

Cela ne veut pas dire, évidemment, que l'impôt cesse d'être réparti par voie d'autorité. Le citoyen ne peut jamais, individuellement, refuser de payer sa quote-part d'impôt correspondant à la quantité des services publics que le législateur a décidé de fournir à la col-

37. Id., *ibid.*, p. 13.
38. Id., *Il carattere teorico...*, p. 103.

lectivité. Mais cette obligation est inséparable de la technique de l'impôt, ainsi que nous le verrons en étudiant la place de celui-ci dans les calculs économiques des contribuables. Avant tout, elle est inséparable de l'organisation en société. Or, dans la société politique que constitue l'Etat coopératif, le personnel gouvernant fait figure de mandataire. La contrainte dont il dispose n'est que le moyen nécessaire afin « d'obliger les économies privées récalcitrantes au respect du pacte social, à l'intérieur des limites du mandat, et jusqu'à concurrence de leur part dans les charges nationales » [39].

De Viti a donc construit la théorie financière de l'Etat *monopolistique*, c'est-à-dire d'un seul ou de quelques-uns, et de l'Etat *coopératif*, c'est-à-dire de tous [40].

Il ne se dissimule évidemment pas que ces formes de constitution politique correspondent à deux types extrêmes. Il les prend comme « deux hypothèses abstraites », « deux cas limites », comme il le dit lui-même [41]. Entre les deux, il y a toutes les combinaisons intermédiaires possibles, dont l'histoire concrète fournit les exemples. En théorie pure, on pourra étudier les phénomènes financiers dans l'hypothèse de la constitution politique absolue ou de la constitution populaire. Mais pour expliquer les phénomènes financiers dans la théorie concrète, on ne devra pas reculer devant la combinaison des deux systèmes opposés. La réalité, en effet, ne nous offre pas d'exemple d'Etat absolu où la volonté du souverain soit à l'abri de toute influence modificatrice venant du milieu. Nous ne rencontrons pas davantage de constitution démocratique où la classe titulaire du pouvoir ne détienne une position de monopole relatif.

On est toutefois obligé de convenir que, dans l'évolution historique, l'Etat monopolistique ne représente pas un point d'équilibre. Ses propres excès en sont la cause. La classe dominante abuse, tôt ou tard, de son monopole politique, et, partant, économique et financier. Elle développe à l'extrême sa consommation personnelle de biens publics, aux dépens de la collectivité. Les groupes sociaux subordonnés finissent par réagir devant ces abus. Cela se traduit par des luttes qui, suivant le tempérament des peuples, et en un temps plus ou moins long, aboutissent à la chute du régime par des moyens plus ou moins violents.

L'évolution historique nous conduit donc vers la forme populaire de gouvernement; l'Etat coopératif constitue, en économie financière, « un point d'arrivée et d'équilibre politique » [42]. Cette évolution doit être acceptée comme un fait, comme *une donnée* qui s'impose à l'observation de l'homme de science. C'est pourquoi De Viti s'estime en droit d'étudier les phénomènes financiers dans le cadre de l'hypo-

39. Einaudi, *Prefazione* aux *Principii* de De Viti, p. XXVII.
40. Id., *ibid.*, p. XXIV.
41. De Viti, *Principii*, p. 13.
42. Id., *ibid.*, p. 14.

thèse de l'Etat coopératif, où les faits de monopole n'apparaissent que comme des éléments perturbateurs.

La conception de De Viti sur la manière dont s'effectue le passage des calculs économiques des contribuables au calcul financier de l'Etat étant maintenant dégagée, nous sommes en mesure d'en examiner les conséquences en ce qui concerne le sens et la place de l'impôt dans les calculs économiques des contribuables.

SECTION II.

L'impôt dans les calculs économiques des contribuables.

Nous commencerons par préciser la nature de l'impôt dans un *premier paragraphe*, puis nous indiquerons, dans un *deuxième paragraphe*, quelle est son « utilité économique », tant pour la collectivité que pour chacun de ses membres.

§ 1er. — La nature de l'impôt.

L'impôt ne constitue pas, à lui seul, l'unique ressource du budget de l'Etat. Il n'est qu'une recette parmi d'autres. Aujourd'hui, son importance dans les finances des Etats modernes est, sans doute, prépondérante. Il convient, néanmoins, de le situer dans l'ensemble des recettes de l'Etat, avant d'insister sur ce qui fait son originalité par rapport à celles-ci.

A. — LA PLACE DE L'IMPÔT DANS L'ENSEMBLE DES RECETTES DE L'ETAT.

Il est d'usage, en économie financière, de distinguer d'abord les recettes de l'Etat en *ordinaires* et *extraordinaires*. En supposant que demeurent inchangées les conditions initiales sur la base desquelles les prévisions ont été effectuées, on peut qualifier d'*ordinaires* les recettes qui sont appelées à se reproduire au cours des exercices futurs; les autres constituent les recettes *extraordinaires*.

Les auteurs italiens rangent traditionnellement sous la rubrique « recettes extraordinaires » les emprunts et l'émission de papier-monnaie [43], Nous ne nous en occuperons pas ici. De leur côté, les recettes ordinaires se subdivisent, chez De Viti, en recettes « patrimoniales » (*patrimoniali*) et « contributives » (*tributarie*). Les premières consistent dans le revenu que l'Etat tire annuellement de son patrimoine. Les secondes proviennent d'une quote-part du revenu

43. Outre De Viti, *Principii*, cit. lib. quinto, *Finanza straordinaria*, p. 363 et s., voir notamment : Einaudi, *Principii di Scienza della Finanza*, 2e éd., Torino: Einaudi, 1940, lib. terzo, p. 314 et s.; Flora, *Manuale della Scienza delle finanze*, 6e éd., Livorno, Giusti, 1921, lib. sec., titolo II, p. 715 et s.

des citoyens que l'Etat prélève chaque année. Ces recettes contributives se subdivisent, à leur tour, en *taxes* et *impôts*. En conclusion, les revenus patrimoniaux, les taxes et les impôts sont les trois grandes branches bien distinctes des recettes ordinaires. »[44]. Bien distinctes, et pourtant étroitement liées l'une à l'autre, ainsi que nous allons le voir en étudiant le dégradé progressif par lequel on passe des recettes patrimoniales à la taxe, puis à l'impôt.

a) *Des recettes patrimoniales à la taxe.*

1° *Les recettes patrimoniales.* — Le patrimoine de l'Etat correspond à ce que le Droit administratif français appelle le « domaine privé » et le Code civil italien les « biens patrimoniaux » (art. 426-8). Il comprend les biens que l'Etat possède, administre et fait valoir comme un particulier quelconque. Ce sont, par exemple, des bois, des terres, des pâturages, des fermes, etc. Ces biens ne présentent aucun caractère particulier qui puisse justifier leur appropriation par l'Etat. Celle-ci ne s'explique que par survivance historique, les revenus de ces biens constituant autrefois l'unique ressource des souverains.

Lorsqu'il tire ainsi des revenus d'un de ses biens privés — un bois, par exemple — *l'Etat se conduit, vis-à-vis de ce bien, comme un propriétaire privé*. La vente d'une coupe de bois est *un acte économique d'échange*. Elle s'effectue moyennant un prix qui ne diffère en rien d'un prix privé. *Pour la formation du prix, les relations entre l'Etat vendeur et le particulier acheteur obéissent à la loi de l'offre et de la demande, dans le cadre du marché.* Nous sommes bien en face de véritables prix, en tout point semblables à ceux qui s'établissent dans l'économie privée, dans les *rapports d'échange* entre particuliers. Ces biens patrimoniaux, de caractère purement privé, sont radicalement incapables d'assurer directement la satisfaction des besoins collectifs. Les revenus qu'ils produisent doivent être utilisés par l'Etat pour produire des biens publics, dans les mêmes conditions qu'il transforme les prélèvements effectués sur les revenus des particuliers privés. Si les biens patrimoniaux de l'Etat et les revenus des particuliers sont des biens directs dans l'économie privée, puisqu'ils y permettent la satisfaction immédiate de besoins individuels, ils ne font donc figure que de biens instrumentaux au regard de l'économie financière.

Toutefois, certains biens patrimoniaux ont un autre caractère. Certains d'entre eux permettent, en effet, de satisfaire des besoins collectifs. C'est le cas, par exemple, des chemins de fer. Lorsque le réseau ferré est géré par l'Etat, ou même lorsque l'Etat s'est borné à intervenir en vue de réglementer sa gestion privée, son exploitation ou son intervention constituent un service public, du fait qu'elles visent à répondre, entre autres choses, au besoin de défense éco-

44. De Viti, *op. cit.*, p. 26.

nomique de la collectivité, qui est un besoin collectif (lutte contre les monopoles). Ainsi, « les chemins de fer jettent le pont entre les recettes patrimoniales et le phénomène de la taxe » [45].

2° *La taxe.* — Des chemins de fer, on passe insensiblement, « presque sans solution de continuité, à l'étude des services publics, c'est-à-dire de ces biens dont la collectivité pense, au moment envisagé, que la production est une fonction de l'Etat » [46].

De Viti distingue deux groupes dans les services publics : les services publics *spéciaux* et les services publics *généraux*.

« La première catégorie correspond à ces services pour lesquels on peut établir *un rapport d'échange individuel, spécial*, entre l'Etat, producteur, et chaque citoyen particulier, consommateur. » [47]. La poste, le téléphone et le télégraphe en constituent un excellent exemple. Ces services peuvent être fournis « au détail », c'est-à-dire chaque fois que le citoyen en fait la demande et dans la quantité où il en fait la demande. « En un mot, la personne du consommateur s'individualise, ainsi que le montant de sa consommation. » La *taxe* qui correspond au *rapport d'échange* entre l'Etat producteur et le citoyen consommateur, et qui en constitue la rémunération, apparaît ainsi comme *un véritable prix*, payé par l'usager à la collectivité productrice.

On ne saurait, évidemment, retrouver un rapport d'échange de cette nature aussi net, aussi clairement défini, à la base de *tous* les services publics, et, par exemple, dans la défense du territoire national. Il n'appartient donc pas à l'Etat de produire un même service en lui donnant indifféremment le caractère général ou spécial. Deux conditions doivent être réunies pour qu'on soit en face d'un service spécial : l'une concerne l'offre, l'autre la demande.

1° L'*offre* du service doit être techniquement *divisible* en unités de vente, sinon l'individualisation du rapport d'échange serait impossible, puisqu'on ne pourrait pas en « détailler » les prestations. Cette divisibilité ne doit pas être d'ordre simplement technique. Son opportunité économique doit être envisagée. Techniquement, on pourrait, sans aucun doute, recourir à un système de droits de péages, en vue d'entretenir le réseau routier, mais, économiquement, cette formule s'avérerait, la plupart du temps, dépourvue de tout intérêt et contraire aux exigences du trafic.

2° La *demande* du service doit être individuellement et constamment *active*, comme c'est le cas pour les services des P. T. T. ou des Chemins de fer. Mais ce n'est pas le cas de tous les services publics, dont un grand nombre, comme celui de la sécurité publique, par exemple, a précisément pour but d'atténuer le sentiment même du besoin qu'il satisfait.

45. Id., *ibid.*, p. 50.

46. Id., *ibid.*, p. 51. Nous rappelons, en effet, que, pour De Viti, les services publics constituent une *donnée de fait* de l'Economie financière.

47. Id., *ibid.*, p. 51, et *Il carattere teorico...*, p. 132.

Lorsque ces deux conditions ne se trouvent pas simultanément réalisées : divisibilité de l'offre et renouvellement de la demande individuelle, on ne peut plus parler de service public spécial, et le bien produit par l'Etat rentre nécessairement dans la deuxième catégorie, celle des services publics généraux.

La véritable différence entre les deux catégories de services publics réside, par conséquent, dans les deux conditions que nous venons d'énumérer. Il n'existe pas, à proprement parler, une différence de qualité entre ces deux catégories, à moins de considérer que les différences que nous avons soulignées en ce qui concerne l'offre et la demande entraînent une telle différence.

De Viti en conclut que la taxe est un prix. Et il accepte de l'appeler un *prix public*, comme le font certains auteurs[48], à condition toutefois d'entendre simplement par là que la taxe est un prix perçu par l'Etat en contrepartie d'un service public.

b) *De la taxe à l'impôt.*

De même que nous sommes passés insensiblement des recettes patrimoniales à la taxe, nous allons passer insensiblement de la taxe à l'impôt. Deux étapes intermédiaires vont nous assurer la transition de l'une à l'autre.

1° *Les deux étapes intermédiaires :*

α. La première étape est constituée par le *prix d'abonnement*. Il est le résultat d'une moyenne, calculée pour une certaine période de temps, des consommations individuelles du service public spécial auquel un citoyen peut « s'abonner » pour cette durée. Un excellent exemple nous est offert par les chemins de fer et les tramways. L'abonné paie pour une certaine durée, un trimestre par exemple, un prix forfaitaire qui correspond à une consommation moyenne présumée. Moyennant ce prix, il a le droit d'effectuer le trajet aussi souvent que cela peut lui être nécessaire pendant le trimestre de la validité de son abonnement.

De cette pratique, qui n'est pas autre chose que la substitution d'une moyenne forfaitaire à la perception répétée des taxes, De Viti montre qu'on peut passer logiquement à l'impôt. « Le saut de l'une à l'autre est insignifiant et peut être franchi théoriquement. »[49]. Gardons l'exemple de l'abonnement des chemins de fer, sur lequel raisonne précisément De Viti. Presque toujours, dit-il, cet abonnement est le fait d'industriels ou de commerçants qui ont à se déplacer fréquemment pour leurs affaires. Le prix d'abonnement fait partie du coût de production de leur entreprise. Ce prix est réparti, dans leur budget, entre toutes les unités de marchandises vendues et d'affaires

48. Par exemple, Einaudi. Cf. ses *Principii di Scienza della Finanza*, déjà cités, p. 7, lib. I : *Le entrate non derivanti da imposte*, cap. II, *Dei prezzi pubblici*, p. 24 et s.

49. De Viti, *Principii*, p. 75.

conclues. Imaginons qu'entre l'entreprise abonnée et les chemins de fer, on remplace l'abonnement par une convention aux termes de laquelle une participation aux bénéfices annuels sera concédée, en échange de l'emploi annuel et illimité du rail.

Cette participation aux bénéfices est un pourcentage du revenu net, et l'impôt n'est pas autre chose. « Ce contrat nous permet de passer logiquement, sans solution de continuité, en suivant et en développant le principe des compensations et des moyennes, de la théorie de la taxe à la théorie de l'impôt. Le prix d'abonnement est le berceau de l'impôt. » [50].

β. Cependant, avant d'arriver à l'impôt proprement dit, un anneau intermédiaire doit encore être franchi. C'est celui que De Viti appelle l'impôt *spécial*.

Supposons que l'Etat ait assuré la production d'un service dont une catégorie de citoyens bénéficie exclusivement ou principalement. Pour en couvrir le coût, il sera naturel que l'Etat mette, à la charge exclusive ou principale de cette catégorie, la dépense correspondante. « Ainsi prend naissance un *rapport d'échange spécial* de prestation et contre-prestation, entre l'Etat producteur et le groupe consommateur. » [51]. L'indemnité de plus-value nous en fournit un excellent exemple. La personne morale de droit public — Etat ou commune — effectue un travail d'utilité générale. Pour subvenir à la dépense, elle frappe la communauté d'un impôt à la charge de tous. Mais il se trouve qu'un groupe de citoyens tire, du travail public ainsi réalisé, ou bien un avantage de même nature que les autres, mais d'un degré supérieur, ou bien un avantage accessoire et supplémentaire, de caractère tout différent. Ce groupe de citoyens favorisés se verra réclamer une contribution supplémentaire. L'expression a donc un sens technique précis.

La différence entre l'impôt spécial et la taxe apparaît clairement dès qu'on se reporte aux deux conditions fondamentales qui caractérisent cette dernière. La divisibilité de l'offre en unités de vente, et la demande individuelle constamment active ne se retrouvent pas dans le cas de l'impôt spécial. Malgré la présence du qualificatif *spécial* des deux côtés, l'impôt *spécial* ne correspond donc nullement à un service public *spécial*, mais à un avantage *particulier* retiré d'un service public *général*. Le paiement qui intervient entre l'Etat producteur et les membres du groupe consommateur a le *caractère pur et simple de l'impôt*. Celui-ci ne devient *spécial* que sous l'angle de la charge des consommateurs spécialement favorisés, par rapport à celle de tous les autres. La seule ressemblance technique qu'on puisse trouver avec la taxe réside dans le fait que l'Etat contrôle plus rigoureusement la consommation du groupe favorisé, en comparaison du reste de la collectivité. Il n'en est pas moins certain qu'impôt

50. Id., *ibid.*, p. 76.
51. Id., *ibid.*, p. 79.

spécial et impôt sont payés tous les deux au même titre, à la même collectivité, et avec le même caractère obligatoire[52]. La différence entre les deux tient donc au seul fait que l'un n'est dû que par les membres du groupe spécialement favorisé, tandis que l'autre est prélevé sur tout le monde. « Les éléments théoriques des deux phénomènes sont identiques; seule leur sphère d'application varie. »[53].

Le prix d'abonnement et l'impôt spécial nous ont ainsi conduits insensiblement de la taxe à l'impôt, auquel nous arrivons maintenant.

2° *L'impôt.* — En passant en revue les conceptions de De Viti sur les recettes autres que l'impôt, nous n'avons pas seulement obéi au désir de montrer comment, dans la pensée de cet auteur, l'impôt se situait par rapport à l'ensemble de ces recettes. Nous avons aussi préparé, du même coup, la compréhension de sa théorie de l'impôt.

La définition que De Viti donne de l'impôt nous montre immédiatement le lien qui le rattache, dans son esprit, à l'impôt spécial et, en remontant plus haut, à la taxe. « L'impôt, dit-il, est une quote-part du revenu des citoyens que l'Etat prélève pour se procurer les moyens nécessaires à la production des services publics généraux. »[54]. La perception de la taxe suppose la production antérieure des services publics. Elle est une *réintégration de dépenses déjà faites.* Par conséquent, elle ne saurait être l'unique source des recettes publiques. Au contraire, l'impôt fournit, *par anticipation*, à l'Etat les moyens nécessaires à la production des services publics. « Mais tous les deux, l'impôt comme la taxe, ont cette fonction supérieure commune de couvrir le coût de production des biens publics et de le répartir entre les citoyens consommateurs. Or, c'est précisément la fonction du prix dans l'économie. La taxe et l'impôt rentrent donc dans le cadre général de la valeur des biens. »[55].

La position de De Viti s'affirme, par conséquent, dès le début : *l'impôt est un prix, au même titre que la taxe.* Lorsque nous avons étudié les recettes patrimoniales, puis la taxe et l'impôt spécial, nous avons vu, chaque fois, que De Viti s'attachait à montrer que le rap-

52. De Viti ajoute une précision supplémentaire pour caractériser l'impôt spécial. Le groupe qui paie cet impôt ne doit pas constituer une collectivité *indépendante*. Les impôts communaux, par exemple, ne sont pas des impôts spéciaux parce qu'ils sont payés par tous les citoyens de la commune qui forme une collectivité financièrement autonome, dans le cadre de l'Etat et dans les limites de la loi. On ne doit pas considérer non plus comme impôts spéciaux les prélèvements effectués sur les membres de chambres de commerce, de syndicats ou de corporations de droit public pour assurer des services particuliers dont ils bénéficient tous. En revanche, le phénomène de l'impôt spécial peut apparaître à l'intérieur de chacun de ces groupes : commune ou corporation, dès l'instant qu'une catégorie de membres y est appelée à participer, plus que les autres, à la couverture d'une dépense dont cette catégorie a bénéficié davantage.

53. De Viti, *Principii*, p. 80.

54. Id., *ibid.*, p. 84.

55. Id., *ibid.*, même page.

port existant entre l'Etat producteur et les particuliers consommateurs était un *rapport d'échange*. L'existence de ce rapport d'échange une fois démontrée, il devenait évident que la recette, ou le prélèvement, de l'Etat devait être considérée comme un prix, puisque nous nous trouvions en présence d'un rapport de prestation et de contre-prestation. L'idée maîtresse de De Viti, à cet égard, est *qu'il n'y a pas de divorce entre l'impôt et les autres recettes de l'Etat. La chaîne que nous avons examinée, maillon par maillon, en passant par la taxe, le prix d'abonnement et l'impôt spécial, se déroule « sans solution de continuité »*, comme il le dit lui-même. Dans l'impôt, qui est le dernier maillon, on retrouve encore une fois, et malgré les apparences contraires, *l'existence du rapport d'échange fondamental entre l'Etat producteur et les citoyens consommateurs.*

Pour nous en assurer, commençons par nous rappeler la situation telle qu'elle se présente avec les services publics spéciaux. Le rapport d'échange n'y fait pas de doute. Il apparaît dans les sommes de monnaie que les citoyens-consommateurs paient pour obtenir la livraison du service qu'ils consomment. L'usager, payeur de la taxe, reçoit le droit d'utiliser les services publics spéciaux. Le rapport est donc évident entre l'Etat, producteur de ces services, et les citoyens qui s'acquittent de leur consommation au moyen de la taxe. Pourquoi ce même rapport n'existerait-il pas entre l'Etat, producteur des services publics généraux, et les citoyens-consommateurs, qui s'acquittent au moyen de l'impôt ? Seules des raisons d'ordre technique séparent le service public spécial du général. Tout dépend de cette circonstance que le service est, ou n'est pas, techniquement et économiquement divisible en unités de vente. L'exemple de la voirie montre suffisamment que le service peut être général, ou spécial, suivant qu'on décide d'en couvrir la dépense par l'impôt ou par le procédé généralisé des péages. L'abandon du péage et son remplacement par une quote-part prélevée sur le revenu de chaque citoyen ne peut pas changer la nature originaire du rapport économique qui continue à intervenir entre l'Etat producteur et le citoyen consommateur. Ce rapport reste toujours un rapport d'échange.

Lorsque nous avons étudié la taxe, nous avons montré, en recourant précisément à cet exemple de la voirie et des péages, que la divisibilité du service public général était bien souvent possible techniquement parlant, mais qu'elle était inopportune du point de vue économique. On peut en dire autant d'autres services publics généraux où la divisibilité est également possible du point de vue technique, mais nettement antiéconomique. L'administration de la justice, par exemple, voit aujourd'hui ses dépenses en partie couvertes par la taxe et en partie par l'impôt. Il en est de même pour l'instruction publique. Les droits scolaires versés par les élèves constituent une taxe. Ils correspondent à cette partie du coût qui est divisible, qu'on peut fractionner en unités de consommation individuelle. On adopte l'impôt, à l'inverse, pour l'autre partie du coût : celle qui est indi-

visible, ou qu'on ne veut pas diviser. Quoi qu'il en soit, on ne peut pas reconnaître qu'il y a échange pour la première partie et le nier pour la seconde.

D'ailleurs, le droit fiscal, dans les Etats modernes, n'est-il pas fondé précisément sur l'idée d'un rapport d'échange ? Ne repose-t-il pas sur le rapport : prestation de l'impôt et contre-prestation des services publics ? Dans les Etats d'autrefois, l'impôt pouvait être versé et prélevé à titre de subordination personnelle du sujet vis-à-vis du souverain, ou du vaincu vis-à-vis du vainqueur. Dans le système féodal, le paiement de la concession patrimoniale n'était qu'une forme atténuée de servitude. Il n'en est plus de même dans le droit constitutionnel des Etats modernes. « Au devoir ou à l'obligation de payer l'impôt, qui incombe aux citoyens, correspond le devoir ou l'obligation, pour l'Etat, de fournir les services publics. »[56].

Nous parvenons ainsi à une première approximation qui nous donne une vue générale du problème. Au terme de ce raisonnement, De Viti estime que la démonstration est momentanément suffisante pour la perspective d'ensemble qu'il désire donner. Et il conclut par une définition de l'impôt qui résume sa conception : « *L'impôt est le prix que chaque citoyen paie à l'Etat pour couvrir la quote-part du coût des services publics généraux qu'il consommera.* »[57].

La loi de formation de la taxe n'est ni celle du prix de concurrence, ni celle du prix de monopole[58]. De même, la loi de formation de l'impôt-prix est différente de celle de la taxe. Nous la rechercherons lorsque nous étudierons l'utilité économique de l'impôt. Auparavant, nous devons essayer de dégager les conditions particulières du rapport d'échange qui s'établit entre les contribuables et l'Etat dans le cas de l'impôt.

B. — La spécificité de l'impôt.

En admettant que l'impôt soit effectivement la contrepartie des services publics généraux, comme le prétend De Viti, on peut se demander si *l'indivisibilité* qui caractérise ces services ne va quand même pas le gêner dans la poursuite de sa démonstration. En outre, le caractère de *prélèvement obligatoire*, qui distingue l'impôt, peut constituer également une objection sérieuse.

De Viti ne se laisse pas arrêter par ces deux difficultés, et il les aborde de front. Il reconnaît que *le procédé technique*, adopté pour répartir la charge contributive entre les contribuables, différencie la

56. Id., *ibid.*, p. 86, § 51.
57. Id., *ibid.*, même page.
58. D'après De Viti (*Principii*, p. 54 et s., § 31 et s.), la taxe correspondrait à un troisième type de prix, *le prix de coopération*. Dans l'Etat populaire de type coopératif, la taxe doit présenter les mêmes caractéristiques que le prix des coopératives privées, c'est-à-dire correspondre au coût de production minimum.

taxe de l'impôt d'une manière fondamentale. Avec la taxe, le coût des services publics spéciaux se trouve réparti, *ipso facto*, suivant la consommation effective de chacun. La consommation individuelle, c'est-à-dire la demande de chaque citoyen, fournit la base de la répartition. Les citoyens paient chaque fois qu'ils recourent au service et dans la mesure même où ils l'utilisent. Ce système ne peut être utilisé pour répartir le coût des services publics généraux, puisque leur consommation individuelle n'est pas connue d'une manière précise. Le problème consiste à résoudre cette inconnue, et De Viti s'en rend parfaitement compte. Il pense y parvenir en recourant à deux présomptions.

1° « On commence d'abord par présumer que tous les membres de la collectivité — et non plus seulement une partie, comme cela peut être le cas pour les services publics spéciaux — sont consommateurs des services publics généraux. »[59].

Cette première présomption est conforme à la réalité. Tout au moins, elle s'en approche beaucoup, dans la mesure où les fonctions de l'Etat se limitent à la production des services indispensables à l'existence même de la communauté. On ne saurait admettre que certains membres de la collectivité soient indifférents à son indépendance politique, par exemple. Ce serait renoncer à l'idée nationale et à la conscience patriotique qui doit unir les citoyens dans leur volonté de vivre ensemble. Encore moins pourrait-on concevoir un citoyen qui ne tiendrait pas à la défense de sa propriété ou à l'intégrité de sa personne physique, car ce serait aller à l'encontre des sentiments et des réflexes les plus fondamentaux de l'homme, comme l'instinct de la conservation lui-même. On est donc en droit de considérer que les citoyens qui ne reconnaîtraient pas la nécessité de ces besoins collectifs du premier groupe : défense nationale et sécurité intérieure, constitueraient une minorité négligeable et même pathologique, puisque la vie sociale et le sentiment des nécessités collectives iraient à l'encontre d'une semblable position.

2° En second lieu, le revenu de chaque citoyen est pris comme indice représentatif de sa consommation des services publics généraux.

C'est sur cette base que l'impôt est arrêté en « pour cent » du revenu. Mais cette seconde présomption est-elle conforme à la réalité, et jusqu'à quel point ?

De Viti répond à cette question de la manière suivante. Il n'est pas douteux que notre revenu donne la mesure de notre consommation totale, actuelle et projetée, qu'il s'agisse de biens privés ou de services publics. Nous consommons en proportion de notre revenu, en ce sens que celui-ci fournit le moyen, et, partant, la limite de notre consommation. « Mais cette proportion, vraie pour le tout, peut ne pas l'être pour la partie. Des individus ayant des revenus égaux

59. De Viti, *Principii*, p. 86-87, § 52.

peuvent les répartir ou être disposés à les répartir de manière différente, entre la satisfaction des besoins individuels et celle des besoins collectifs. Tout le problème est là. »[60].

De Viti voit donc parfaitement la difficulté. Il lui semble néanmoins que la présomption est beaucoup plus proche de la réalité qu'on ne pourrait le croire. Et il en entreprend la démonstration avec des arguments qu'on peut rassembler autour de deux idées. D'abord, il faut tenir compte de la consommation moyenne, dans le temps et dans l'espace, des différents services publics généraux. Ensuite, et surtout, on ne doit pas oublier le caractère instrumental des services publics.

a. La première idée découle de l'application, dans le domaine de l'économie financière, d'une notion que De Viti tient pour un des principes directeurs fondamentaux de cette discipline : la notion des compensations et des moyennes. Le phénomène financier est essentiellement, pour lui, un phénomène de moyennes[61]. A l'idée d'une demande individuelle se renouvelant au fur et à mesure, comme dans la taxe, il convient de substituer l'idée d'une consommation moyenne, se rapportant à plusieurs années.

Il convient également de ne pas mettre les différents contribuables en face de la consommation d'*un* service public déterminé — les différences pouvant être très considérables d'un citoyen à l'autre — mais en face de l'*ensemble* des services publics. Le jeu des moyennes et des compensations interviendra alors si on considère deux contribuables ayant le même revenu, le premier pourra consommer plus du service A et moins du service B, tandis que le second consommera plus du service B et moins du service A. La différence entre les deux contribuables se réduira, ou même s'évanouira complètement lorsque, au lieu de se référer à l'un ou à l'autre des deux services isolément, on les considérera tous les deux à la fois.

« En conclusion, à la série des consommations et des consommateurs, différents dans le temps et dans l'espace, on peut substituer, entre des limites de temps raisonnables, par exemple la vie d'une génération, une consommation moyenne par individu ou même par noyau familial. »[62].

De Viti estime que l'application, en cette matière, du procédé des compensations et des moyennes n'a rien d'arbitraire ou de contraire à la réalité. Il ne fait que transformer, pour chaque individu et pour une période de temps déterminée, une série de prix différents en un prix moyen unique d'abonnement. La présomption qui se fonde sur

60. Id., *ibid.*, p. 87, § 53.

61. Id., *ibid.*, p. 66. De Viti y introduit la notion pour la première fois et en fait une application à l'étude des tarifs, dans la matière des taxes. Le prix d'abonnement en constitue, évidemment, une autre application, en même temps qu'un excellent exemple.

62. Id., *ibid.*, p. 88.

le revenu pour en déduire la consommation des biens publics se rapproche donc très suffisamment de la réalité.

β. Passons maintenant à la deuxième idée sur laquelle se fonde De Viti pour affirmer que le revenu de chaque citoyen peut être pris comme indice de sa consommation des services publics généraux. Cette présomption repose sur le fait que presque tous les services publics généraux revêtent le caractère de biens instrumentaux, par rapport à ceux de l'économie privée. Ils conditionnent, en effet, la production et la consommation des biens privés produits par les particuliers. Même si certains services publics généraux profitent plus spécialement à certaines catégories de citoyens, les autres en bénéficient toujours, ne serait-ce qu'indirectement. Tel est le cas de la voirie, par exemple. Les transporteurs sont évidemment les premiers à profiter de sa bonne organisation, mais tous les consommateurs de produits ayant fait l'objet d'un transport, c'est-à-dire pratiquement tous les consommateurs, en bénéficient également. Il en est de même pour la justice ou l'instruction publique. C'est pourquoi l'utilisation des services publics généraux est bien fonction du revenu des citoyens. Elle est d'autant plus grande que la richesse privée est plus développée, les services publics contribuant, pour leur part, à ce développement [63].

Ces deux arguments : idée d'une consommation moyenne, dans le temps et dans l'espace, des différents services publics généraux, et caractère instrumental de ces services, paraissent suffisants à De Viti pour pouvoir accueillir, avec sécurité, la présomption d'après laquelle leur consommation serait proportionnelle au revenu de chaque citoyen. Aussi cette proposition devient-elle, pour lui, « *la prémisse nécessaire pour la construction de la théorie pure de l'impôt* » [64].

Toutefois, il admet bien volontiers que le revenu ne donne pas une mesure exacte et certaine de la demande et de la consommation individuelles des services publics généraux. Ce serait même pour cela que la doctrine cherche à corriger l'indice fourni par le revenu au moyen d'autres coefficients subsidiaires, tels que le nombre d'enfants, ou l'âge des contribuables, ou l'importance absolue du revenu minimum, etc. De Viti reconnaît donc qu'une partie de la base sur laquelle repose l'édifice de l'imposition est arbitraire. Quoi qu'on fasse pour la réduire, cette partie subsistera toujours. Ceux qui sont chargés d'élaborer des systèmes d'imposition ne doivent pas l'oublier s'ils veulent éviter d'ajouter, aux deux présomptions qui constituent le minimum nécessaire, d'autres présomptions qui ne seraient pas indispensables, et dont l'ensemble finirait par éloigner de plus en plus de la réalité.

Il en résulte inévitablement deux tendances dans la doctrine et dans

63. Id., *Il carattere teorico*, p. 127.
64. Id., *Principii*, p. 89.

la législation. La première est celle de ceux qui construisent sur la base de l'arbitraire. L'élargissant progressivement, ils en arrivent à affirmer que l'impôt est un acte de la volonté souveraine de l'Etat, indépendant de tout contenu économique d'échange et de rapport de prestation et de contre-prestation entre les prélèvements et les services publics. Pour De Viti, c'est la théorie des vieux juristes de l'absolutisme qui se retrouve dans les œuvres de quelques juristes modernes, partisans de la puissance de l'Etat sur l'individu. La seconde tendance caractérise ceux qui partent du rapport d'échange entre impôt et service public. Ils se fondent sur le jeu naturel des forces économiques, s'efforçant de réduire au minimum la part de l'arbitraire afin d'atteindre à un équilibre politique plus stable.

La nature de l'impôt se trouve clairement précisée au terme de ce premier paragraphe. L'impôt est un prix, mais un prix qui se forme, pour chaque contribuable, *avant* la consommation individualisée qu'il fera du service qu'il rémunère. Il y a, par conséquent, dans le calcul financier de la collectivité, une *estimation* de la demande probable de tous les biens publics généraux. On peut redouter que cette estimation ne corresponde pas au jugement d'utilité effectivement porté par les citoyens. Le danger existe, qui ne se rencontre pas pour la taxe. La preuve de la productivité des services publics spéciaux se trouve, en effet, apportée instantanément lorsque les citoyens achètent toutes les unités produites au prix fixé. Cet élément de contrôle fait évidemment défaut pour l'impôt. La demande des services publics généraux s'y trouvant présumée à partir du revenu des citoyens, il peut se faire que des productions non économiques se poursuivent assez longtemps. Une politique de classe peut être pratiquée. A cet égard, l'impôt permettra plus longtemps que la taxe, et dans une plus grande mesure, la poursuite d'une politique antiéconomique, les classes politiquement subordonnées, ou dont l'influence est plus faible dans la collectivité, se trouvant assujetties au paiement de services publics dont elles ne feraient pas la demande si elles étaient libres.

Tout cela provient de ce que le citoyen est *contribuable* effectif avant d'être *consommateur* effectif. Son paiement a lieu *avant* sa consommation, et en fonction d'une demande *présumée*. De ce fait, un décalage dans le temps intervient nécessairement entre le sacrifice à supporter et la satisfaction à retirer; il n'y a plus simultanéité, comme dans la taxe ou le prix privé.

Reconnaître ces difficultés, c'est poser la question de l'utilité économique de l'impôt. Avec elle, nous arrivons au centre même du problème que veut résoudre l'explication marginaliste de l'activité financière. Nous allons voir que, pour De Viti, c'est l'utilité économique de l'impôt, appréciée par chaque contribuable, qui explique l'acceptation de la désutilité qu'il représente pour chacun d'eux.

§ 2. — L'utilité économique de l'impôt.

Puisque, d'après De Viti, le calcul financier procède des calculs économiques des contribuables, puisqu'il se décompose en autant de calculs individuels qu'il y a de citoyens consultés, nous commencerons par rechercher comment se présente le problème de l'utilité économique de l'impôt vis-à-vis des particuliers. Nous verrons ensuite les conséquences qui en résultent lorsqu'on se place au point de vue de la collectivité.

A. — Les calculs économiques des contribuables : calculs de valeur individuelle.

Nous commencerons par énoncer le principe d'intégration de l'impôt dans les calculs économiques des contribuables. Nous examinerons ensuite comment De Viti réfute quelques-unes des objections qui ont été présentées à sa thèse.

a) *Le principe et ses conséquences.*

Reportons-nous aux principes généraux qui régissent le calcul économique individuel, dans le cadre de l'explication marginaliste de la valeur, en tenant compte de ce que nous venons d'apprendre au sujet de la nature de l'impôt.

Si chaque contribuable voit vraiment, dans l'impôt qu'il doit acquitter, le prix des services publics généraux qu'il envisage de consommer, placé en face d'une perspective d'impôt nouveau ou aggravé, il effectuera, pour son compte personnel et dans son propre budget, la comparaison entre l'utilité et la désutilité marginales de l'impôt en question. Si l'utilité marginale de l'impôt l'emporte sur sa désutilité marginale, le contribuable se prononcera en sa faveur. Sinon, il lui sera hostile.

Tel est le principe : *Pour qu'un contribuable soit partisan de l'impôt, il faut que l'avantage personnel qu'il en attend soit supérieur au coût que cet impôt représente pour lui* [65]. Essayons de préciser les deux termes de cette comparaison.

L'appréciation de son avantage personnel repose, de la part du contribuable, sur les perspectives de sa consommation des services publics généraux et de l'utilité qu'il espère en retirer. De son côté, l'estimation du coût de l'impôt repose sur la désutilité qu'implique le prélèvement fiscal, c'est-à-dire sur la réduction du revenu qu'il entraîne. En confrontant l'utilité et la désutilité marginales de l'impôt, le contribuable oppose donc la réduction d'avantage qui résulterait, pour lui, de l'amputation du poste « consommation de biens privés », consécutive au prélèvement opéré sur son revenu, à l'aug-

65. Id., *ibid.*, p. 98.

mentation d'avantage, résultant du développement du poste « consommation de biens publics ». Si le contribuable se prononce pour l'impôt, c'est parce qu'à ses yeux l'utilité du second poste l'emporte sur celle du premier, compte tenu de la désutilité qu'implique cette option.

Tant qu'il reste un plus grand avantage à consommer des biens publics, le contribuable accepte la réduction correspondante de sa consommation de biens privés. Conformément au théorème de l'égalisation des utilités marginales pondérées, son équilibre économico-financier est atteint au moment où l'utilité marginale des services publics généraux, qu'il envisage de consommer, est égale à l'utilité marginale des consommations privées qu'il prévoit. Au-delà, l'utilité économique de l'impôt disparaît pour le contribuable, qui devient hostile à son adoption. Ainsi, *l'avantage personnel du contribuable constitue bien la contrepartie et l'explication de son sacrifice fiscal.* L'impôt qu'il verse au trésor se présente, dans son esprit, comme le prix des services publics généraux dont il prévoit la consommation.

b) ***La réfutation des objections.***

Deux graves objections ont été présentées à l'encontre de cette application du marginalisme à l'activité financière. On a d'abord prétendu que l'évaluation individuelle de l'utilité des services publics généraux n'était pas possible *psychologiquement*. On a affirmé ensuite que l'appréciation de l'opportunité de telle ou telle dépense publique n'était pas possible *intellectuellement*.

De Viti répond à ces deux objections de la manière suivante :

1° On prétend que l'évaluation de l'utilité économique subjective des services publics généraux est psychologiquement impossible. On s'appuie, pour justifier cette assertion, sur le fait que chaque citoyen ignore, et ne saurait déterminer, la *quote-part* d'utilité qu'il retire de la défense militaire du territoire national, de l'administration de la justice, de la sécurité publique ou de la voirie. Et on ajoute qu'une pareille situation ne se rencontre pas dans l'économie privée.

Empruntons précisément à l'économie privée un exemple concret, afin de démontrer l'inexactitude de ces affirmations. Le particulier, qui achète un billet pour assister à une représentation théâtrale, se dispose à jouir d'un spectacle destiné à d'autres en même temps qu'à lui. Il bénéficie pourtant de tout l'effort mis en œuvre pour le monter, de tout le talent déployé par les artistes, de toutes les dépenses engagées pour la mise en scène et les éléments matériels : électricité, chauffage et entretien de la salle, sans parler de la rémunération des personnes. Ce spectateur connaît-il et peut-il connaître la *quote-part* d'utilité qu'il retire du spectacle ?

Ainsi formulée, la question est mal posée, car le spectateur ne se préoccupe pas d'évaluer la « quote-part » qui lui revient d'une utilité « collective » dont il n'a aucun souci, et qu'il serait d'ailleurs

incapable d'apprécier. Ce qui l'intéresse, c'est l'utilité strictement subjective que lui procurera le spectacle, indépendamment des utilités que pourront en retirer, pour leur propre compte, chacun des autres spectateurs. Ce qui importe, à ses yeux, c'est son « propre » plaisir à lui, sa distraction « personnelle ». Il les mesure à son besoin de loisirs, de détente ou d'amusement. Il est donc tout à fait capable d'estimer « directement » l'avantage qu'il compte retirer du spectacle. Avant d'acheter son billet, il oppose cet avantage à tous ceux dont il va se priver en dépensant son argent de la sorte. S'il achète le billet, c'est parce que, compte tenu de ce coût en désutilité, ses estimations individuelles placent, dans la hiérarchie des satisfactions, celle qu'il attend du spectacle avant toutes celles dont il se prive en consacrant une partie de son revenu à cette dépense. Il n'y a, par conséquent, aucune raison pour que l'acheteur d'un billet de spectacle soit incapable d'opposer l'utilité purement subjective et toute personnelle qu'il en attend, à la désutilité, également subjective, qu'implique son obtention. La confrontation coût-utilité n'a rien d'impossible pour lui. On ne peut pourtant pas contester l'existence d'un *rapport d'échange économique* entre le prix du billet et le plaisir qui doit en constituer la contrepartie.

Transposé de l'économie privée dans l'économie financière, cet exemple y devient le cas-type de l'échange dans la production et la consommation des services publics généraux. Là non plus il ne s'agit pas de confronter une « quote-part d'impôt » à une « quote-part d'avantage collectif ». En employant ce vocabulaire, on complique artificiellement le problème en créant des difficultés imaginaires et en versant dans l'arbitraire et l'abstraction. Le contribuable s'efforce d'apprécier l'utilité purement subjective qu'il compte retirer des services publics généraux, sans se soucier de ce qu'elle peut représenter par rapport à l'utilité économique subjective que les autres contribuables seront susceptibles d'en retirer, chacun de son côté. *A fortiori* ne se soucie-t-il pas de l'« utilité collective » qui en résultera pour l'ensemble des contribuables. Il n'en a pas besoin pour apprécier l'utilité qui doit lui revenir en propre, parce que celle-ci n'est pas une « quote-part » d'une utilité « collective », mais un tout, instantanément perceptible par lui, et totalement indépendant de l'utilité dont jouiront chacun les autres citoyens ou l'abstraction que représente l'ensemble qu'ils constituent. Toute l'équivoque vient, par conséquent, de ce qu'on croit nécessaire d'opposer, à l'impôt payé, une *quote-part* de service public consommé par chaque citoyen particulier, alors qu'*il suffit d'opposer l'évaluation individuelle de l'impôt payé, ou à payer, à l'évaluation individuelle du service public général demandé. La seule condition nécessaire est que le jugement d'utilité soit porté par la même personne qui paie l'impôt et qui utilise le bien public* » 66.

66. Id., *ibid.*, p. 91, note 1.

2° On prétend également que les citoyens ne sont pas tous capables de se rendre compte de l'utilité de telle ou telle dépense publique, et on en conclut que la direction de la politique doit rester entre les mains de l'élite intellectuelle. Cette théorie est celle du gouvernement absolu. En face, une autre conception fait observer que si on laisse à une seule classe le soin de porter les jugements d'utilité, cette classe finira par décider dans le sens de ses intérêts particuliers, et non plus dans celui de la collectivité. L'histoire confirme d'ailleurs ce second point de vue.

En ce qui concerne la question de la capacité, De Viti reconnaît, sans difficulté, que l'évaluation de l'utilité d'une dépense publique exige de la culture et de l'expérience, ainsi que des connaissances et des aptitudes dont, seuls, les meilleurs sont capables. Il accorde volontiers que cette élite supérieure peut et doit faire seule le calcul financier pour le compte des autres, considérés comme incapables. Mais il observe que, dans la pratique, le problème ne se pose pas dans les termes où on veut l'enfermer en théorie.

α. D'abord, le citoyen ne se trouve presque jamais en face d'un problème absolument nouveau, vis-à-vis duquel il serait dépourvu de tout élément d'appréciation antérieur. Le problème qui se pose le plus souvent à lui n'est pas de savoir s'il y a lieu de dépenser, en une fois, deux ou trois milliards pour faire face à une organisation nouvelle, comme celle de l'armée par exemple. S'il en était ainsi, il y a bien peu de gens qui seraient capables de répondre à une pareille question formulée pour la première fois. En réalité, le problème des dépenses publiques se présente d'habitude sous la forme d'une appréciation sur l'opportunité d'augmenter ou de diminuer la dépense précédente, qui s'est formée, historiquement, d'une manière progressive. Il se présente, par exemple, sous la forme suivante : convient-il d'augmenter ou de diminuer la dépense pour l'armée, pour la voirie, les travaux publics, la sécurité intérieure, l'instruction publique, etc. ? « Il s'agit de décider de la dépense *marginale* pour chaque service public et, corrélativement, de l'augmentation ou de la diminution *marginale de l'impôt*. Beaucoup sont en mesure de se faire une opinion sur ce sujet. »[67].

β. En second lieu, le citoyen moderne n'est pas seul en face de ces problèmes. Loin d'être isolé, il est, au contraire, intégré dans un ensemble et encadré. Il adhère à des organisations politiques et à des partis qui ont des positions traditionnellement arrêtées au sujet des problèmes les plus importants des dépenses publiques et de l'impôt. On en discute dans la presse, dans les comités de propagande, dans les associations politiques, au Parlement. Bref, il y a tout un effort d'éducation de la masse et de mise à la portée du grand public, qui est fait par les élites de tous les partis. Le citoyen n'a plus, fina-

67. Id., *ibid.*, p. 92, note.

lement, qu'à faire le choix entre les différentes solutions proposées; il n'a pas à les concevoir et à les élaborer lui-même.

De Viti n'accepte donc pas de laisser enfermer le problème dans les termes abstraits où on prétend le poser. A ses yeux, il ne s'agit pas tant de discuter la capacité individuelle des citoyens que du vieux problème, éminemment concret, de la collaboration des différentes élites ou de la domination de l'une d'entre elles sur toutes les autres. Le jugement d'utilité doit-il être le résultat de la compétition et de l'opposition des différentes élites ou de la volonté unilatérale d'une seule ? Voilà la question qui résume tout le débat, et qui le situe à sa vraie place. A vrai dire, cette seconde objection nous fait sortir du domaine des calculs économiques des particuliers et de leurs utilités subjectives pour nous mettre en présence du calcul financier de l'Etat et de l'utilité collective.

B. — Le calcul financier de l'Etat : calcul de valeur collective.

Comment De Viti applique-t-il, à la matière de l'impôt, le concept général de calcul financier qu'il a présenté antérieurement ? C'est ce que nous verrons tout d'abord, avant d'indiquer pourquoi l'étude de l'histoire lui paraît confirmer ses vues théoriques.

a) *Application du concept général de calcul financier à la matière de l'impôt.*

Rappelons rapidement les grandes lignes du raisonnement de De Viti en ce qui concerne le concept général de calcul financier.

La proposition de base est que le calcul financier de l'Etat doit être décomposé en autant de calculs économiques individuels qu'il y a de citoyens dans l'Etat en question. Pourquoi cela ? Parce que l'Etat n'étant pas un être psychique distinct des personnes physiques qui le composent, ce sont nécessairement les citoyens qui ressentent les besoins collectifs et qui portent les jugements de valeur correspondants.

Ce point de départ essentiel étant acquis, on doit reconnaître que le nombre des citoyens consultés, c'est-à-dire des calculs économiques individuels pris en considération, varie considérablement suivant les constitutions politiques. Il se borne à la minorité détentrice du pouvoir dans les oligarchies, tandis qu'il s'étend à la totalité des individus dans les démocraties. Ces derniers régimes correspondant à un « point d'équilibre politique » dans l'histoire des sociétés humaines, De Viti construit, sur eux, toute sa théorie et définit leur calcul financier la somme algébrique de *tous* les calculs économiques individuels *sans exception*. Il qualifie ce calcul financier du nom de calcul de *valeur collective*, sans préciser autrement ce qu'il entend par là. Il semble pourtant bien que ce soit ce que nous avons désigné jusqu'à présent du nom d'*utilité collective*, et que celle-ci se présente, à ses yeux, comme la somme algébrique des utilités subjectives, puisque

le calcul financier est lui-même la somme algébrique des calculs individuels.

De Viti applique cette conception à la matière de l'impôt, afin de déterminer les conditions dans lesquelles une création ou une aggravation d'impôt peut être décidée dans un Etat « coopératif ». Sa réponse est immédiate. Il faut que tous les calculs économiques des citoyens soient en sa faveur, ou tout au moins la majorité d'entre eux, sur la base de la procédure en vigueur pour la prise des décisions politiques dans le régime considéré.

Les contribuables interviennent donc, avant le paiement de l'impôt, pour donner leur agrément à la demande présumée sur laquelle il repose et pour la faire leur, en quelque sorte, après l'avoir remaniée, le cas échéant, afin de l'ajuster plus exactement à leur consommation effective probable. Chaque contribuable effectue ainsi, pour son propre compte, un véritable calcul économique *ex ante*, intégrant l'impôt, puisque chacun d'eux apprécie l'opportunité économique de payer un impôt donné, d'un montant déterminé, pour obtenir, en échange, la production d'un certain nombre de services publics.

Le calcul financier se décompose ainsi en autant de calculs économiques individuels qu'il y a de citoyens consultés. « Si ce calcul se trouve soumis à une révision annuelle, s'il est matière à critique et à discussion publique continuelle, dans la presse, au sein des partis et devant le Parlement, on aura là la seule garantie qui puisse exister pour nous assurer qu'il s'agit bien d'une dépense publique productive, c'est-à-dire considérée comme telle par ceux-là mêmes qui la supportent. » [68].

Cette participation préventive de tous les citoyens contribuables au calcul financier de l'Etat n'est pas sans analogie avec ce qui se passe dans l'économie privée, où elle évoque notamment l'idée de la production « sur commande ». C'est le cas où les consommateurs passent préventivement commande des quantités dont ils auront besoin, au lieu de les acheter au fur et à mesure au producteur, une fois la production effectuée, et en lui laissant le soin d'ajuster son offre à leur demande. Supposons un boulanger qui produit 10 quintaux de pain par jour. Il s'est arrêté à cette quantité parce que, par tâtonnements, il est arrivé expérimentalement à déterminer qu'il satisfaisait ainsi la demande « susceptible d'acheter ». Si, au lieu de cela, ce sont ses clients qui lui passent la commande des quantités dont ils ont besoin, le résultat reste pratiquement le même : la production est toujours de 10 quintaux. Les deux systèmes conduisent, par conséquent, au même équilibre : la totalité de la demande solvable est satisfaite par la totalité de l'offre, et celle-ci est entièrement absorbée par celle-là. La seule différence est que les oscillations autour du point d'équilibre passent, avec le système des commandes, du budget du producteur à celui des consommateurs.

68. Id., *ibid.*, p. 91.

Transposé de l'économie privée dans l'économie financière, le cas du boulanger qui produit 10 quintaux de pain par jour à ses risques et périls correspond à la production, par l'Etat, des services publics spéciaux et à l'hypothèse de la taxe. A l'inverse, l'exemple des consommateurs qui commandent « ferme » au boulanger la quantité de pain dont ils peuvent avoir besoin chaque jour correspond au cas de l'impôt, « à condition que les contribuables aient le droit de consentir, et qu'ils consentent effectivement les impôts » [69].

b) *La confirmation historique de la théorie.*

Cette théorie de l'impôt n'est pas une construction abstraite, déclare De Viti. L'observation historique la confirme, et l'interprétation qu'elle apporte éclaire singulièrement le sens et la portée de cette disposition fondamentale de toutes les constitutions modernes, d'après laquelle le consentement des contribuables est indispensable à l'établissement et à la perception des impôts.

Ce droit des contribuables est très ancien. Lorsque les recettes patrimoniales, qui constituaient autrefois la totalité des recettes ordinaires, s'avéraient insuffisantes, les souverains faisaient appel à leurs sujets. Ces *aides* et *subsides* des sujets devaient être consentis par eux. A cet égard, « l'histoire des subsides est l'histoire de l'impôt » [70]. Le prince réunissait les nobles, les clercs et les représentants du tiers dans des assemblées qui, suivant les pays, prirent le nom d'*états*, de *parlements*, de *cortès*, et qui sont les précurseurs du régime parlementaire. « Les subsides furent l'origine de l'impôt et le moyen par lequel les sujets devinrent des citoyens. » [71]. Pressé par le besoin, le souverain consentait, en effet, à ses sujets, des avantages politiques qui se trouvaient consignés dans les chartes de franchise.

L'Angleterre nous en fournit un excellent exemple. Le mouvement s'y est poursuivi sans retour en arrière, de l'époque féodale — avec la *Magna Charta* de 1215 — jusqu'à la reconnaissance de la souveraineté parlementaire en matière d'impôt en 1688. Sur le continent, au contraire, le triomphe de la monarchie absolue marqua une coupure entre la période féodale et l'époque révolutionnaire.

Historiquement, la lutte s'est déroulée en trois temps. Dans le *premier* temps, le débat a porté sur le droit, pour les contribuables, d'accorder ou de refuser les subsides que demandait le seigneur et qu'il ne pouvait imposer. Au cours du *deuxième* temps, il s'est agi de savoir si les contribuables auraient le droit de répartir le produit des impôts entre les différentes dépenses publiques. En tant que représentant du pouvoir exécutif, le souverain affirmait son droit exclusif d'utiliser, discrétionnairement, le produit des impôts consentis par le Parlement. Représentant les contribuables, ce dernier préten-

69. Id., *ibid.*, p. 93.
70. Id., *ibid.*, p. 33.
71. Id., *ibid.*, p. 34.

dait que ce droit devait appartenir à ceux qui avaient déjà consenti les impôts. L'élaboration et le vote du budget par les parlements marqua leur triomphe. Cette attribution consiste, en effet, dans le travail de répartition et d'affectation des recettes entre les différents ministères et les différents services publics. Enfin, et c'est le *troisième* temps, les contribuables cherchèrent à se garantir contre la menace d'un pouvoir exécutif qui pourrait être tenté, en cours d'exécution du budget, de détourner certains fonds des dépenses auxquelles ils avaient été affectés. Le contrôle de l'exécution du budget fut alors institué.

Ces trois phases correspondent aux trois étapes de l'économie privée. L'individu produit d'abord le revenu; puis il le répartit entre ses différents besoins; enfin, il le consomme. La lutte pour l'affranchissement des contribuables montre toute l'importance du facteur financier dans les vicissitudes de l'histoire des peuples. « Si on ne le comprend pas, ou si on n'en tient pas compte, on peut sans doute faire l'histoire descriptive et dramatique des guerres et des révolutions, mais on ne saurait les expliquer. » [72]. On ne saurait, par exemple, découvrir le contenu économique et financier de la Révolution française, pourtant en gestation bien avant son échéance. On n'expliquerait pas davantage les luttes tenaces et séculaires du peuple anglais contre la couronne pour la conquête du régime représentatif, pas plus qu'on ne comprendrait la guerre d'indépendance des Etats-Unis, déclarée au cri de « No taxation without representation ! »

Pour que la participation des contribuables au calcul financier de l'Etat soit active, la condition essentielle ne réside d'ailleurs pas dans la reconnaissance officielle de ce droit dans la lettre des constitutions. Tout dépend, en réalité, du sentiment populaire à cet égard, c'est-à-dire de la force avec laquelle le peuple éprouve ce besoin de participation et du désir qui l'anime d'en conquérir le droit ou de le conserver. Son exercice efficace, par les parlements, dépend de la vigueur de ce sentiment. Lorsqu'il est vif, *la différence entre la taxe et l'impôt disparaît, au moins en ce qui concerne la productivité des dépenses, c'est-à-dire que l'utilité économique de l'impôt se trouve vérifiée.* Lorsqu'il est faible, ou lorsqu'il n'existe pas, le contrôle préventif des contribuables ne peut exister et, sans ce contrôle, l'impôt n'est plus que l'émanation de la classe dominante. Suivant les circonstances, il coïncide alors ou cesse de coïncider, avec l'intérêt de la collectivité. De Viti en conclut que « le droit des contribuables de consentir les impôts et de les répartir entre les dépenses particulières est le contenu économique le plus important du droit constitutionnel moderne. Il fait nécessairement partie intégrante de la théorie moderne de l'impôt » [73].

72. Id., *ibid.*, p. 3.
73. Id., *ibid.*, p. 95.

*
* *

Telle est la conception générale de l'activité financière de De Viti. Nous avons dit que nous nous contenterions de l'exposer et que nous nous abstiendrions d'en faire la critique, que nous avons présentée ailleurs[74]. Mais comme cette interprétation est, à notre avis, inacceptable, nous sommes d'autant plus à l'aise pour en souligner l'habileté et la cohérence. C'est une construction intellectuelle extrêmement séduisante pour l'esprit humain, qui est très friand d'unité. Nous nous sentons, en effet, toujours attirés par les théories qui prétendent découvrir l'existence d'identités profondes derrière les diversités apparentes des phénomènes. Et c'est bien ce que fait l'explication marginaliste de l'activité financière. De Viti ne cesse de répéter que « le phénomène financier fait partie intégrante du phénomène économique général ». Il leur applique à tous les deux le principe économique, et transpose sans arrêt de l'un à l'autre. S'agit-il de mettre en lumière l'origine et le but de l'activité financière ? Il utilise tout l'effort d'analyse, déployé par la théorie économique à propos des besoins, et invoque l'existence de besoins « collectifs » qui seraient ressentis individuellement par chaque contribuable. Faut-il répartir la production des services publics entre les exploitations publiques et les entreprises privées ? Il recourt à l'idée de division du travail. Doit-on définir l'impôt ? Il l'assimile à un prix, et tout est à l'avenant : l'Etat n'est pas autre chose qu'un producteur de services, tantôt monopoleur, tantôt coopérative; ces services sont eux-mêmes des biens instrumentaux, nécessaires à l'économie privée, et ainsi de suite.

Il est incontestable qu'on s'élève ainsi à une vue unitaire qui donne l'impression d'une puissante synthèse et d'une grande harmonie. C'est surtout vrai en ce qui concerne le dégradé progressif qui nous conduit insensiblement du prix de l'économie privée à l'impôt, en passant par les recettes patrimoniales, la taxe, le prix d'abonnement, l'impôt spécial et enfin l'impôt proprement dit.

Encore une fois, il ne nous appartient pas de montrer ici que cette synthèse n'est qu'apparente, ni qu'elle ne peut être obtenue qu'au moyen de simplifications arbitraires et d'assimilations hautement discutables. Telle qu'elle est, elle a fait la gloire de De Viti, et c'est justice, car, même lorsqu'on est radicalement opposé aux vues qu'elle exprime, comme c'est notre cas, on ne peut manquer de trouver extrêmement attirante l'idée sur laquelle elle repose au point qu'on est même obligé de résister contre la tentation qu'elle renferme. D'un

74. Dans notre ouvrage déjà cité, vol. II, titre II, chap. II, *L'impossibilité d'expliquer l'activité financière par les calculs économiques des contribuables.*

autre côté, il est impossible de ne pas admirer le brio des démonstrations de De Viti, l'ingéniosité de ses arguments, la vivacité de son esprit, bref, le charme d'une pensée dont la subtilité va nous apparaître, une fois de plus, dans sa théorie des effets économiques de l'impôt à laquelle nous passons maintenant, et qui constitue la deuxième partie de cette étude.

Gérard Dehove.

(*A suivre.*)

SUR LA DÉTERMINATION DE L'ÉQUILIBRE ÉCONOMIQUE EN L'ABSENCE DU PLEIN EMPLOI

Pendant les dix années qui se sont écoulées depuis que la *Théorie générale de l'Emploi, de l'Intérêt et de la Monnaie* a été livrée aux méditations des économistes, les multiples travaux dont elle a été le point de départ ont permis d'en mieux saisir le sens et la portée. Des incertitudes qui subsistaient, sinon dans la pensée de Keynes, du moins dans l'expression première qui en avait été donnée, ont été dissipées et l'on a pris mieux conscience à la fois de l'écart qui sépare la « théorie générale » de la théorie classique et des points de contact qu'elle conserve avec elle.

Il s'en faut cependant de beaucoup que la théorie économique ait achevé de tirer les conséquences qui découlent des deux innovations capitales de Keynes : le rejet de l'hypothèse que le salaire réel, en position d'équilibre, est nécessairement égal à la désutilité marginale du travail et la théorie nouvelle du taux de l'intérêt. Parmi ces conséquences, l'une nous paraît mériter spécialement d'être mise en évidence; c'est celle qui concerne le caractère que présente la détermination de l'équilibre économique en l'absence du plein emploi.

La théorie keynesienne est, on le sait, une théorie de l'équilibre économique global. Elle consiste à déduire la position du système économique — définie par les valeurs des variables qui la caractérisent globalement : volume total de l'emploi, montant total des revenus, valeur de l'unité de salaire — de la connaissance d'un certain nombre de facteurs qui la déterminent.

Parmi ces facteurs, les uns sont considérés comme donnés, c'est-à-dire qu'on les suppose constants au cours de l'analyse; les autres sont considérés comme variables, et la théorie se propose précisément d'étudier comment les variations de ces facteurs modifient la position d'équilibre du système.

Il importe d'ailleurs de ne pas se méprendre sur la portée de la distinction entre facteurs donnés et facteurs variables. A un premier stade de l'analyse, les uns et les autres jouent des rôles strictement identiques. On se donne les valeurs de ces facteurs déterminants — qu'ils soient donnés ou variables — et on en déduit la position d'équilibre que prendrait le système économique en supposant que ces facteurs restent fixes pendant le temps nécessaire pour

que l'équilibre s'établisse. Ce n'est qu'à un deuxième stade de l'analyse que le rôle des facteurs se différencie, suivant qu'ils sont donnés ou variables. Après avoir déterminé la position d'équilibre du système pour l'ensemble des valeurs attribuées aux facteurs donnés et aux facteurs variables, on recherche quelle sera la nouvelle position d'équilibre pour les mêmes valeurs des facteurs donnés et des valeurs différentes — mais toujours supposées fixes jusqu'à ce que l'équilibre soit établi — attribuées aux facteurs variables. Etant donné que, dans la détermination de l'équilibre, facteurs donnés et facteurs variables interviennent de la même façon, nous nous écarterons dans la suite de cet article de la terminologie keynesienne et nous qualifierons de données tous les facteurs déterminants de la position du système, quitte à distinguer s'il y a lieu entre données fixes et données susceptibles de varier. La prise en considération de valeurs différentes attribuées aux facteurs variables sera alors appelée variation des données.

Les principes de l'analyse keynesienne étant ainsi rappelés, cette analyse peut s'appliquer à des hypothèses diverses qui correspondent à des conditions différentes de la réalité économique et qui se distinguent par la nature des données et des variables du système. Trois de ces hypothèses présentent un intérêt fondamental et ont été étudiées à des degrés divers dans la *Théorie générale*. Nous allons d'abord préciser quelles sont ces trois hypothèses et nous examinerons ensuite quel caractère présente la détermination de l'équilibre dans chacune d'elles.

I

LES TROIS HYPOTHESES D'APPLICATION DE LA THEORIE KEYNESIENNE

Avant de définir ces trois hypothèses, nous indiquerons d'abord les données et les variables qui leur sont communes.

Dans ces trois hypothèses figurent toujours parmi les données du système :

A. Données fixes. — « La capacité et la quantité actuelles des forces de travail dont on dispose, le volume et la qualité actuels de l'équipement qu'on possède, la technique existante, le degré de la concurrence, les goûts et les habitudes des consommateurs, la désutilité des divers volumes de travail et celle des activités de contrôle et d'organisation »[1] et également « la structure sociale en tant qu'elle comprend les forces, autres que les facteurs énumérés ci-dessus, qui gouvernent la répartition du revenu national »[2].

1. *Théorie générale*, p. 262.
2. *Ibid.*, p. 262.

B. Données susceptibles de varier. — Elles comprennent toujours « la propension psychologique à consommer, l'attitude psychologique touchant la liquidité et l'estimation psychologique du rendement futur des capitaux » [3].

Ces caractéristiques psychologiques agissent sur le système économique par l'intermédiaire de trois fonctions que, conjointement avec les données fixes, elles déterminent complètement. Ces fonctions peuvent, par conséquent, être prises comme de véritables données du système à la place des facteurs psychologiques ci-dessus. Ces trois fonctions sont :

1° la fonction qui donne le montant global de la consommation exprimé en unités de salaire pour les différentes valeurs du revenu global exprimé en unités de salaire;

2° la fonction qui donne la valeur globale des investissements exprimée en unités de salaire pour les différentes valeurs des taux de l'intérêt et du revenu global exprimé en unités de salaire [4];

3° la fonction qui donne la quantité de monnaie que la communauté est disposée à conserver pour les différentes valeurs du revenu nominal global et du taux de l'intérêt.

Enfin, on considérera également dans les trois hypothèses comme une donnée du système :

4° la quantité de monnaie telle qu'elle est déterminée par l'action de la Banque Centrale » [5].

D'autre part, les variables dépendantes du système comprennent toujours :

a) le volume global de l'emploi, qui est la variable dépendante essentielle;

b) le montant global du revenu exprimé en unités de salaire [6], qui est déterminé de façon unique par les données fixes et le volume global de l'emploi.

Les données et les variables dépendantes ci-dessus, étant communes aux différentes hypothèses envisagées, celles-ci vont se distinguer par le caractère attribué à l'unité de salaire, qui sera considérée tantôt comme une donnée, tantôt comme une variable dépendante.

Dans une première hypothèse, celle à laquelle est consacrée la majeure partie de la *Théorie générale*, les salaires nominaux sont considérés comme fixés de façon rigide par les conventions conclues

3. *Ibid.*, p. 263-264.

4. J. R. Hicks a montré que la valeur des investissements doit être considérée comme fonction non seulement du taux de l'intérêt, mais du montant du revenu. Cf. *Mr. Keynes and the « Classics »; a suggested interpretation* (*Econometrica*, vol. 5, 1937).

5. *Théorie générale*, p. 264.

6. Par la suite, nous emploierons souvent, pour abréger, l'expression revenu réel au lieu de revenu exprimé en unités de salaire, bien que les deux notions ne coïncident pas exactement.

entre les employeurs et les salariés. L'unité de salaire est donc indépendante des autres données du système. Elle constitue elle-même une donnée du système, et les seules variables dépendantes qui caractérisent la position du système sont le volume de l'emploi et le montant du revenu réel qui lui est lié. Dans cette hypothèse, les données du système déterminent, pour le volume de l'emploi, une position d'équilibre telle que le salaire réel soit supérieur à la désutilité marginale du travail qui correspond à ce volume d'emploi. Il n'y a pas plein emploi.

La deuxième hypothèse est celle où, si l'on supposait que l'unité de salaire reste fixe à sa valeur initiale, les données du système tendraient à porter l'emploi à un niveau tel que la désutilité marginale du travail serait supérieure au salaire réel. Dans ces conditions, la désutilité marginale du travail ne pouvant être supérieure au salaire réel, l'équilibre est incompatible avec la fixité de l'unité de salaire à son niveau initial. L'équilibre s'établit par une hausse de l'unité de salaire. Le processus d'action est le suivant. La hausse des salaires élève le revenu nominal global. Il en résulte un accroissement des besoins de liquidité. Celui-ci provoque une élévation du taux de l'intérêt qui freine les investissements et l'élévation du revenu réel, de façon que le volume de l'emploi se trouve juste égal à celui pour lequel le salaire réel est égal à la désutilité marginale du travail, c'est-à-dire égal au plein emploi.

Donc, dans cette deuxième hypothèse, l'unité de salaire n'est plus une des données du système puisqu'elle varie sous l'influence des variations des données. Elle devient une variable dépendante, et une variable dépendante caractéristique de la position du système, puisque les diverses positions de plein emploi ne se distinguent que par la valeur de l'unité de salaire et le niveau des prix qui en découle.

Il reste à envisager une troisième hypothèse, C'est celle où les salaires nominaux n'étant pas rigides, étant par conséquent susceptibles de varier sous l'influence des variations des données, la position d'équilibre du système n'est pas une position de plein emploi.

Il importe de remarquer que, pour que cette hypothèse corresponde à quelque chose de réel, il faut que l'élasticité des salaires nominaux — au moins au-delà d'une certaine limite — existe uniquement dans le sens de la hausse et non dans le sens de la baisse, car si les salaires nominaux n'étaient pas rigides dans le sens de la baisse, une position différente de plein emploi ne pourrait pas être une position d'équilibre. La concurrence des salariés pour l'emploi tendrait en effet à provoquer une baisse des salaires nominaux, et les entrepreneurs, en régime de concurrence, ne s'y opposeraient pas, car, même si l'on admet que cette réduction des salaires n'est pas avantageuse pour les entrepreneurs pris dans leur ensemble, elle constitue un avantage pour chacun d'eux pris isolément. Aussi, quand nous étudierons la détermination de l'équilibre dans cette hypothèse, nous envisagerons une variation des données qui tende à provoquer une hausse des salaires nominaux, sinon on se trouverait en réalité dans la première hypothèse, celle de rigidité des salaires nominaux.

Dans cette troisième hypothèse ainsi précisée, comme dans la deuxième hypothèse, l'unité de salaire n'est plus une donnée, mais une variable dépendante. La différence entre les deux hypothèses consiste en ce que, dans la troisième hypothèse, les différentes positions d'équilibre, correspondant aux différentes valeurs possibles des données, se distinguent par le niveau de l'emploi aussi bien que par le taux des salaires nominaux, alors que dans la deuxième hypothèse toutes les positions d'équilibre comportent le même niveau de l'emploi — le plein emploi — et ne se distinguent que par le taux des salaires nominaux.

Telles sont les trois hypothèses différentes auxquelles peut s'appliquer l'analyse keynesienne. Nous nous proposons maintenant de montrer que la détermination de l'équilibre économique présente un caractère essentiellement différent selon qu'on se trouve, soit dans la première ou dans la deuxième hypothèse, soit dans la troisième hypothèse.

II

LA DETERMINATION DE L'EQUILIBRE DANS LES DIFFERENTES HYPOTHESES

Il sera ici commode de recourir à une schématisation mathématique de la théorie keynesienne, c'est-à-dire d'écrire les équations qui, exprimant les relations auxquelles sont assujetties les variables dépendantes du système, déterminent, en fonction des données, les valeurs d'équilibre de ces variables.

Pour la clarté de l'exposé, nous prendrons comme variables dépendantes, outre les trois variables fondamentales : le volume global de l'emploi N, le montant du revenu global R, et l'unité de salaire S[7], trois variables dépendantes auxiliaires, le montant global des investissements I, le montant global de la consommation C et le taux de l'intérêt i. Pour ne pas multiplier les variables et les équations, nous n'introduirons pas comme variables auxiliaires le montant du revenu, le montant des investissements et le montant de la consommation évalués en unités de salaire, ces quantités s'exprimant au moyen des variables choisies par des expressions très simples, respectivement :

$$\frac{R}{S}, \frac{I}{S}, \frac{C}{S}.$$

Nous pouvons maintenant écrire les équations qui déterminent l'équilibre du système dans les différentes hypothèses.

7. Dans le cas où S n'est pas une variable dépendante, mais une donnée (1re hypothèse), nous conserverons néanmoins S comme variable afin de rendre plus facile la comparaison entre les différentes hypothèses, mais nous ajouterons une équation supplémentaire exprimant que cette variable est assujettie à conserver une valeur fixe, ce qui revient évidemment à en faire une donnée.

PREMIÈRE HYPOTHÈSE.

Une première équation exprime que le volume global de l'emploi que les entrepreneurs décident d'accorder est fonction de la demande globale $\frac{D}{S}$ exprimée en unités de salaires, telles que la prévoient les entrepreneurs. Nous avons donc l'équation :

$$N = f_1 \left(\frac{D}{S}\right).$$

Mais, pour qu'il y ait l'équilibre, il faut que la demande globale prévue coïncide avec la demande globale effective, c'est-à-dire avec le montant effectif du revenu global, sinon les entreprenurs modifieraient leurs prévisions, ce qui entraînerait un déplacement du système.

Notre équation peut donc s'inscrire, en substituant le revenu global effectif à la demande globale prévue :

(1) $$N = f_1 \left(\frac{R}{S}\right).$$

Une deuxième équation exprime que le revenu global est égal à la somme du montant global des investissements et du montant global de la consommation.

(2) $$\frac{R}{S} = \frac{C}{S} + \frac{I}{S};$$

Une troisième équation exprime que le montant global de la consommation exprimé en unités de salaire est fonction du revenu global et du taux de l'intérêt.

(3) $$\frac{C}{S} = f_3 \left(\frac{R}{S}, i\right);$$

Une quatrième équation exprime que le montant global des investissements exprimé en unités de salaire est fonction du revenu global exprimé en unités de salaire et du taux de l'intérêt.

(4) $$\frac{I}{S} = f_4 \left(\frac{R}{S}, i\right).$$

Une cinquième équation exprime que le taux de l'intérêt est fonction de la quantité de monnaie en circulation et du montant du revenu nominal global.

(5) $$i = f_5 (M, R).$$

Enfin, une sixième équation exprime que l'unité de salaire conserve une valeur fixe So.

(6) $$S = So.$$

Il y a, par conséquent, six équations pour déterminer les six inconnues : N, R, S, C, I, i. L'équilibre est donc déterminé de façon unique en fonction des données. A chaque système de valeurs des données correspond une position d'équilibre caractérisée par une certaine valeur du volume de l'emploi et du montant du revenu global.

Si l'on représente chaque position du système économique par un point M [8] ayant pour abscisse le volume global de l'emploi N et pour ordonnée la valeur de l'unité de salaire S, notre hypothèse correspond au cas où le point représentatif M est astreint à se déplacer sur l'horizontale d'ordonnée So, ou plus exactement sur le segment de cette horizontale situé à gauche de la verticale ayant pour abscisse la valeur No qui représente le plein emploi.

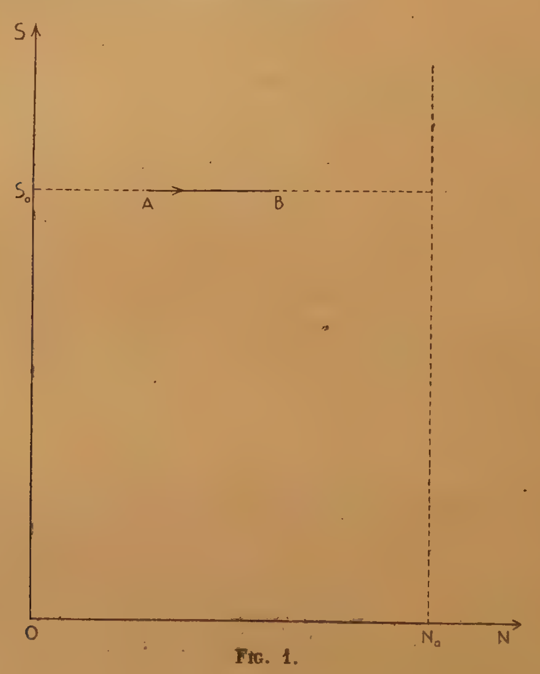


FIG. 1.

A un système de valeurs des données correspond sur cette horizontale So une seule position d'équilibre A. S'il se produit une variation des données autres que So, le point représentatif se déplacera sur cette horizontale — en passant par des positions intermédiaires qui ne sont pas des positions d'équilibre — jusqu'à ce qu'il atteigne sa nouvelle position d'équilibre B, toujours sur l'horizontale So.

Si, par exemple, la variation des données consiste dans une estimation plus optimiste de la part des entrepreneurs du rendement futur des capitaux, les autres données restant inchangées, il s'ensuivra une augmentation des investissements et un accroissement de l'emploi. Le point B, correspondant à la nouvelle position d'équilibre, se trouvera à droite du point A, qui représente la position d'équilibre initiale.

8. Figure 1.

DEUXIÈME HYPOTHÈSE.

Les cinq premières équations qui étaient vérifiées dans la première hypothèse restent vérifiées dans cette deuxième hypothèse.

Mais l'équation (6) disparaît puisque l'unité de salaire n'est plus fixe.

En revanche, il s'introduit une autre équation qui exprime que le salaire est égal à la désutilité marginale du travail. Si l'on admet que le salaire réel est égal à la productivité marginale du travail, cette équation s'écrit :

$$(6) \qquad \frac{d\,\frac{R}{S}}{d\,N} = f_6\,(N)$$ [9].

Il y a donc encore dans cette deuxième hypothèse six équations pour déterminer les six inconnues. Comme dans la deuxième hypo-

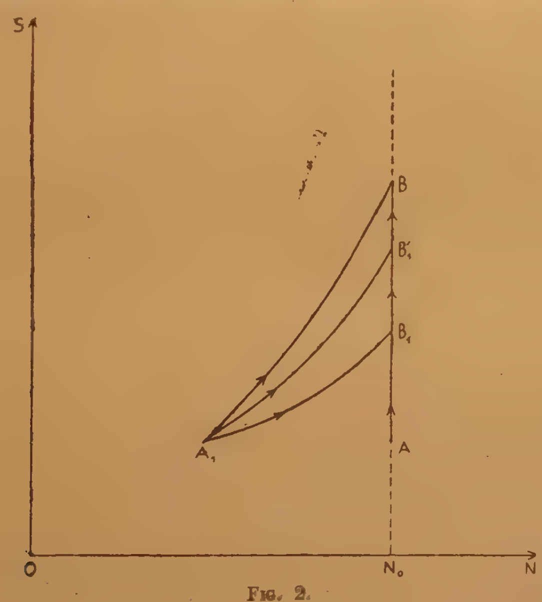


FIG. 2.

thèse, l'équilibre est déterminé de façon unique en fonction des données.

Notre hypothèse est celle où la position d'équilibre finale B se trouve sur la verticale No correspondant au plein emploi [10].

9. $\frac{d\,\frac{R}{S}}{d\,N}$ représente en effet l'accroissement du revenu réel qui correspond à l'augmentation d'une unité du volume de l'emploi; c'est dont la productivité marginale du travail.

10. Figure 2.

Si le système part d'une position initiale A où le plein emploi est déjà réalisé, le niveau de l'emploi restera constant à la valeur No et l'unité de salaire variera seule jusqu'à ce que la nouvelle position d'équilibre soit atteinte. Le point représentatif se déplacera suivant le segment AB de la verticale No.

Si le système part d'une position initiale A_1 où le plein emploi n'est pas réalisé, il se produira d'abord en général une variation simultanée de l'emploi et du taux des salaires jusqu'à ce que le système atteigne une position B_1 où le plein emploi est réalisé; à partir de ce moment, l'emploi restera fixe et l'unité de salaire variera seule jusqu'à ce que l'équilibre soit atteint : le point représentatif se déplacera sur le segment B_1B de la verticale No. Dans ce cas, les positions intermédiaires que prendra le système pourront être différentes suivant les circonstances[11]. Le point représentatif pourra décrire, par exemple, au lieu du chemin AB_1B, le chemin AB'_1B, ou encore n'atteindre la verticale du plein emploi qu'à la position d'équilibre B. Mais, dans tous les cas, la position d'équilibre étant unique pour une même valeur des données, elle ne dépendra pas des positions successives prises par le système.

TROISIÈME HYPOTHÈSE.

Les cinq premières équations vérifiées dans les première et deuxième hypothèses restent toujours vérifiées. Mais il n'y a plus de sixième équation, puisque, d'une part, le salaire nominal n'est pas fixe, et que, d'autre part, le salaire réel n'est pas égal à la désutilité marginale du travail.

On ne dispose donc que de cinq équations pour les six inconnues : N, R, S, C, I, *i*. L'équilibre n'est donc pas déterminé. Pour un même système de valeurs des données, il y a une infinité de positions d'équilibres possibles.

Toutefois, la position d'équilibre n'est pas complètement arbitraire. Si on élimine les quatre inconnues auxiliaires : R, C, I, *i*, entre les cinq équations qui subsistent, on obtient une relation :

$$f(N, S) = o,$$

qui doit être satisfaite pour les valeurs du volume de l'emploi et de l'unité de salaire qui correspond aux différentes positions d'équilibre possibles.

Cette équation représente une courbe (E), sur laquelle doivent se trouver les points représentatifs des différentes positions d'équilibre possibles[12].

Ainsi, dans la troisième hypothèse, si le système part d'une position initiale A, la position d'équilibre finale B que prendra le système

11. Nous verrons, à propos de la troisième hypothèse, quelles sont les circonstances qui déterminent le trajet suivi entre la position initiale et la nouvelle position d'équilibre.

12. Figure 3.

à la suite d'une variation des données n'est pas déterminée par les données. Elle peut se trouver en un point quelconque de la courbe d'équilibre (E).

Il s'agit maintenant de savoir quelle est, entre toutes les positions d'équilibre possibles, celle à laquelle le système s'arrêtera en fait. Il faut ici faire intervenir l'évolution du système à la suite de la variation des données.

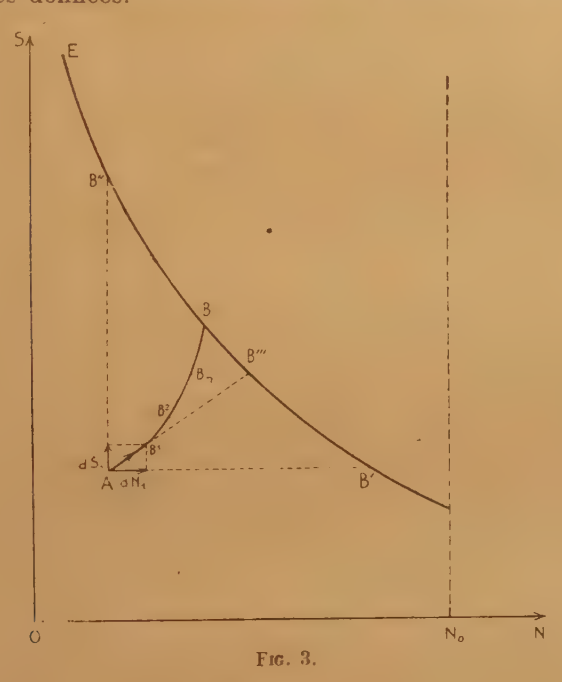


FIG. 3.

Partant d'une position initiale A, supposons de nouveau, pour fixer les idées, que la variation des données consiste dans une estimation plus optimiste, de la part des entrepreneurs, du rendement futur des capitaux. Si le niveau des salaires nominaux restait stable, cette variation des données aurait pour effet d'accroître les investissements et le volume de l'emploi; le système se déplacerait sur l'horizontale du point A jusqu'à ce qu'il atteigne la position d'équilibre B′ sur la courbe (E). Si le volume de l'emploi restait stable, la variation des données aurait pour effet d'élever les salaires nominaux en raison de la concurrence des entrepreneurs désireux d'accroître l'emploi et ne le pouvant pas. Cette hausse des salaires nominaux se poursuivrait jusqu'à ce que l'augmentation des besoins de liquidité qui en résulterait et l'élévation du taux de l'intérêt qui en serait la conséquence aient pour effet que les entrepreneurs renoncent à se disputer la main-d'œuvre pour essayer d'accroître les investissements. Autrement dit, le système se déplacerait sur la verticale du point A jusqu'à ce qu'il ait atteint la position d'équilibre B″ sur (E).

En fait, comme, d'après notre hypothèse, il y a à la fois possibilité d'accroissement de l'emploi et d'élévation des salaires nominaux, la variation des données va provoquer à la fois l'un et l'autre.

Au cours d'une petite période de temps dt_1 suivant immédiatement la variation des données, le volume de l'emploi augmentera de dN_1 et l'unité de salaire de dS_1, de sorte qu'à l'issue de la période dt_1 la position du système sera B_1.

La position B_1 du système, à l'issue de la période dt_1, est déterminée par les variations dN_1 et dS_1 de l'emploi et des salaires nominaux pendant cette période ou, ce qui revient au même, par les rapports :

$$\frac{dN_1}{dt_1} \quad \text{et} \quad \frac{dS_1}{dt_1}.$$

Or, $\frac{dN_1}{dt_1}$ est le quotient pour la durée de la période dt_1 de la variation du volume de l'emploi qui se produit à la suite de la variation des données, pendant la période dt_1. Ce quotient représente ce qu'on peut appeler la vitesse d'adaptation de l'emploi à la suite de la variation des données.

De même $\frac{dS_1}{dt_1}$ représente la vitesse d'adaptation de l'unité de salaire.

On peut donc dire que la position B_1 du système, à l'issue de la première période dt_1, est déterminée par les vitesses d'adaptation du volume de l'emploi et de l'unité de salaire pendant cette période.

Considérons maintenant la période suivante dt_2, à l'issue de cette période, le système aura atteint une position B_2 déterminée par B_1 et par les vitesses d'adaptation $\frac{dN^2}{dt_2}$ et $\frac{dS_2}{dt_2}$ au cours de la période dt_2.

On peut répéter le même raisonnement pour les périodes suivantes. Le système passera ainsi par une série de positions successives de B_1, B_2..., B_n..., jusqu'à ce qu'il atteigne une position B située sur la courbe (E). A ce moment, B étant une position d'équilibre, aucune action ne s'exercera pour faire varier les valeurs de l'emploi ou de l'unité de salaire et le système restera à la position B jusqu'à ce qu'intervienne une nouvelle variation des données.

Dans ces conditions, il est clair que la position d'équilibre, à laquelle se fixera le système, dépendra des positions intermédiaires B_1, B_2..., B_n..., par lesquelles il sera passé, ces positions intermédiaires, étant elles-mêmes déterminées par la valeur qu'auront à chaque instant les vitesses d'adaptation du volume de l'emploi et de l'unité de salaire.

Si, par exemple, le rapport des vitesses d'adaptation du volume de l'emploi et de l'unité de salaire restait constant pendant toute la

période d'établissement de l'équilibre et égal à la valeur que nous avons supposée sur la figure pour la période dt_1, le système décrirait la droite prolongeant le segment AB_1 et la position d'équilibre ne serait pas B, mais B'''.

D'une façon générale, suivant les valeurs que présenteront, au cours de la période d'établissement de l'équilibre, les vitesses d'adaptation du volume de l'emploi et de l'unité de salaire, le système, pour une même valeur des données, décrira des trajectoires différentes et aboutira à des positions d'équilibre différentes.

Nous sommes arrivés maintenant au terme de notre analyse. La comparaison des différentes hypothèses que nous avons successivement envisagées conduit à la proposition que nous avons énoncée plus haut :

La détermination de l'équilibre présente un caractère essentiellement différent, suivant que l'on se trouve soit dans la première ou la deuxième hypothèse, soit dans la troisième hypothèse.

Dans la première ou dans la deuxième hypothèse, c'est-à-dire soit quand les salaires nominaux sont fixes, soit quand le système atteint son équilibre en plein emploi, la position d'équilibre est complètement déterminée par les données; elle ne dépend pas des positions intermédiaires par lesquelles passe le système pour atteindre sa position d'équilibre. L'équilibre, peut-on dire, est déterminé statiquement.

Au contraire, dans la troisième hypothèse, c'est-à-dire quand les salaires nominaux sont élastiques (dans le sens de la hausse) et quand l'équilibre ne comporte pas le plein emploi, la position d'équilibre du système n'est pas entièrement déterminée par les données. Elle dépend des positions intermédiaires que prend le système pour atteindre sa position d'équilibre, ces positions successives dépendant elles-mêmes des vitesses d'adaptation des variables caractéristiques de la position du système (volume de l'emploi et taux du salaire nominal) aux variations des données.

Il n'est pas dans notre intention, au terme de cette étude théorique, d'envisager les conclusions de politique économique qu'on pourrait en tirer, notamment en ce qui concerne l'action favorable qu'on pourrait, dans certains cas, exercer sur le volume de l'emploi en freinant la hausse des salaires nominaux.

Nous voudrions plutôt, en manière de conclusion, rappeler un fait qu'on retrouve fréquemment dans l'histoire des sciences. Il arrive souvent qu'un progrès décisif dans une direction de recherche montre qu'un problème ne peut pas être complètement résolu si l'on continue à l'aborder par la même voie et qu'il est nécessaire de l'attaquer par un autre côté. L'histoire de la pensée économique enregistrera ce phénomène à propos de la *Théorie générale*. Celle-ci, qui constitue la plus pénétrante des tentatives faites pour analyser le mécanisme économique d'un point de vue statique, aura montré qu'il n'est pas possible d'édifier complètement cette théorie statique sans tenir compte des facteurs dynamiques.

G. Letinier.

ESSAI SUR LA CONCILIATION DES THÉORIES DE L'ÉQUILIBRE ÉCONOMIQUE DANS LES RELATIONS INTERNATIONALES

Le problème de l'équilibre de la balance des comptes constitue sans doute l'un des problèmes les plus discutés et les plus obscurs de la science économique. En particulier, beaucoup d'économistes refusent d'admettre que les échanges internationaux obéissent au mécanisme de l'offre et de la demande, et il semble que ce soit essentiellement autour de l'acceptation ou du rejet de l'efficience en cette matière d'un tel mécanisme que se rassemblent aujourd'hui l'immense majorité des théories de l'équilibre. Celles-ci se divisent donc en deux groupes principaux, d'apparence inconciliables.

Les raisons de cette opposition apparaissent aisément. Les conditions dans lesquelles s'établit un équilibre dépendent évidemment des éléments entre lesquels on prétend rechercher les conditions d'équilibre. Les conditions de l'équilibre de la balance des comptes dépendront donc tout d'abord de la définition que nous proposerons de cette balance.

Beaucoup d'économistes malheureusement, considérant comme évident ce qui fait cependant l'objet de nombreuses controverses, ou n'attachant pas une importance suffisante à ce qui constitue pourtant la base de leur étude, évitent de donner de la balance des comptes une définition préalable. La critique de leurs arguments en est sans doute beaucoup plus difficile, puisqu'on ne sait jamais quel en est le domaine d'application, mais la valeur de leur raisonnement ne s'en trouve certainement pas renforcée.

D'autres auteurs donnent de la balance des comptes des définitions différentes, et, tandis qu'ils ne sont pas d'accord sur les éléments entre lesquels devra s'établir l'équilibre, ils s'étonnent parfois de ne pas arriver à une entente sur la valeur de cet équilibre, qui dépend nécessairement des éléments envisagés.

Dans de telles conditions, c'est de l'accord des théories qu'il faudrait nous étonner et non pas de leur divergence. Certains auteurs modernes ont aperçu les inconvénients de l'incohérence et de l'imprécision du langage employé [1]. Il ne semble pas que l'on soit arrivé

1. Cf. Maurice Bye, *Les relations économiques internationales en régime d'étalon-or d'après Albert Aftalion, L'œuvre scientifique d'Albert Aftalion*, Paris, 1945.

à des définitions communément admises. Ce résultat atteint, l'accord des théories serait sans doute aisément réalisable.

Nous nous sommes efforcé de montrer, dans un précédent article, les raisons qui nous ont amené à fonder sur la notion d'exercice la définition de la balance des comptes. Celle-ci retrace alors l'ensemble des échanges économiques qu'une nation fait avec les autres nations au cours d'une année déterminée.

Tandis que la balance des paiements enregistre ces échanges au stade du règlement, la balance des comptes ne s'intéresse qu'à l'engagement de la dépense et ne se soucie pas du paiement. La distinction entre les deux balances ne repose pas sur la nature des opérations qui doivent y trouver place, puisque toutes les opérations trouveront place successivement dans les deux comptes. Cette distinction repose seulement sur le stade auquel il convient de prendre en compte les diverses opérations.

Sur le marché des changes, l'équilibre tend à s'établir entre les offres et les demandes de devises, et partant entre les créances et les dettes exigibles d'un pays. Cet équilibre ne serait menacé que si l'on entravait le fonctionnement du mécanisme régulateur, soit en soustrayant certaines dettes par des faillites individuelles ou collectives à l'action du mécanisme, soit en agissant directement par des prohibitions ou par un contrôle des changes sur les quantités ou sur les prix.

Du reste, le parallélisme entre les notions d'offre et de demande et la notion d'engagement, sur laquelle nous avons construit notre définition de la balance des comptes, est trop apparent pour qu'il soit nécessaire d'insister longuement sur ce point. Par contre, il convient de souligner que l'équilibre de la balance des comptes ne sera assuré par l'action du mécanisme de l'offre et de la demande que si l'on a pris soin de faire figurer dans la balance des comptes l'ensemble des engagements économiques internationaux et si ces engagements seuls y figurent.

La balance générale des comptes, compte d'exercice, verra donc son équilibre assuré par le mécanisme des prix qui assure l'équilibre sur l'ensemble des marchés économiques. Mais à toute autre définition de la balance des comptes correspondra nécessairement un équilibre différent.

A partir de ces observations et en nous basant sur la distinction entre l'engagement et le règlement des créances internationales, nous voudrions essayer ici de préciser le domaine d'application des théories qui admettent ou rejettent l'efficacité de la loi de l'offre et de la demande en matière d'équilibre économique international.

En déterminant la portée de chaque doctrine, nous pourrons alors découvrir la valeur pratique qu'il convient de lui reconnaître et qui dépendra évidemment de l'étendue et de l'importance du champ d'application. En réalisant la synthèse des théories actuelles, nous pourrons ensuite y trouver peut-être le point de départ de nouvelles recherches.

Il ne faudrait toutefois pas se dissimuler qu'un tel effort de synthèse sera difficile. Il ne pourra être réalisé qu'à la condition de détruire une part importante et parfois essentielle des déductions établies par les différents auteurs. On comprend le peu d'enthousiasme qu'aient rencontré chez eux les tentatives de conciliation. Il leur semble faire le jeu de l'adversaire en abandonnant certaines de leurs positions [2].

La portée de chaque doctrine devrait normalement dépendre des éléments constitutifs de la balance des comptes entre lesquels on prétend rechercher comment s'établit l'équilibre. La précision des prémisses, la rigueur du raisonnement fondé sur ces prémisses, la clarté des conclusions permettraient de voir facilement les limites entre lesquelles les théories peuvent s'appliquer et au-delà desquelles elles cesseraient d'être vraies.

Ainsi, si la divergence des théories résultait seulement de la diversité des définitions fondamentales, la conciliation serait aisée; les deux groupes de théories, se complétant au lieu de s'opposer, constitueraient les éléments d'une théorie plus générale qui les contiendrait sans qu'il soit nécessaire de leur rien retirer.

Malheureusement, l'insuffisance ou l'imprécision des définitions de base, les contradictions internes que renferment certaines d'entre elles ont souvent conduit le raisonnement des différents auteurs à sortir des limites où l'auraient maintenu des définitions rigoureuses.

Les théories qui reconnaissent que la loi des prix préside aux relations économiques internationales sont amenées à doter de toutes les vertus le mécanisme régulateur et à lui reconnaître un domaine d'application qui ne saurait être le sien.

La balance des comptes, telle qu'on l'entend ou la sous-entend le plus souvent, ne peut obéir à la loi de l'offre et de la demande pour la raison essentielle qu'elle laisse en dehors d'elle des éléments constitutifs de l'offre et de la demande. Mais les adversaires de l'automatisme se croient habilités à en déduire que le mécanisme des prix ne préside pas à l'équilibre économique international, alors qu'ils ont simplement montré qu'un tel mécanisme n'assure pas l'équilibre des éléments entrant dans leur balance des comptes. Et d'ailleurs celle-ci, comme nous le verrons par la suite, ne peut avoir le pouvoir explicatif qu'on lui prête généralement.

Ainsi, chacun des deux groupes de conceptions qui s'opposent contiendra une part de vérité, aucun ne la renfermera complètement, le premier groupe niant l'existence d'un mécanisme que sa construction arbitraire de la balance des comptes ne lui permet pas d'apercevoir, le second voulant appliquer le mécanisme dont il aperçoit l'existence à un domaine qui lui est étranger.

En examinant successivement les faiblesses de ces deux groupes de théories, nous nous efforcerons d'apercevoir ce qu'il conviendra d'en

2. Cf. Jean Weiller, *La balance des paiements et l'expansion capitaliste*, *Revue économique internationale*, octobre 1938.

retrancher. En rassemblant les éléments qui auront résisté à l'examen critique, nous pourrons réaliser aisément la synthèse de ces deux conceptions.

LES FAIBLESSES FONDAMENTALES DES THEORIES EXCLUSIVES DE L'AUTOMATISME

Les théories qui refusent de reconnaître le rôle régulateur du mécanisme des prix dans les échanges internationaux semblent rencontrer aujourd'hui, principalement en France, un nombre croissant de partisans.

Une des raisons en est sans doute le développement des pratiques de l'économie dirigée qui cache bien souvent l'existence des automatismes. La direction de l'économie ne peut pourtant réduire à néant les lois existantes. Elle peut simplement en modifier les conséquences en agissant sur les facteurs déterminants.

Mais la raison dominante, qui semble avoir orienté dans cette voie la pensée économique française, est vraisemblablement la répercussion profonde de l'œuvre de M. Albert Aftalion. On y trouve en effet ce qui manque si souvent aux études parallèles : des définitions soigneusement précisées, un raisonnement solide construit sur ces définitions. La valeur du raisonnement dépendra donc en grande partie de la valeur des définitions adoptées.

M. Aftalion, dans son ouvrage essentiel sur le problème de l'équilibre [3], commence par opposer la balance des comptes et la balance des paiements qui, ne répondant pas à des préoccupations identiques, ne sauraient être confondues :

« *La balance des comptes d'une année donnée, c'est la balance des créances et des dettes nées des échanges de marchandises et de services avec l'étranger, durant l'année considérée, auxquelles s'ajoutent les créances et les dettes nées de faits antérieurs, mais au règlement desquelles on doit normalement s'attendre dans ladite année.*

» *La balance des paiements, c'est la balance de tout ce qui donne lieu à règlement entre le pays et l'étranger...*

» *La balance des comptes doit nous renseigner sur les résultats des relations économiques d'une nation avec les autres nations, nous apprendre si à la fin de la période envisagée, généralement une année, il en ressort un solde créditeur ou débiteur. Cette balance nous offre le tableau des créances et des dettes entre le pays et l'étranger pendant une année donnée, de manière à faire apparaître si, au terme, la balance laisse un excédent ou au contraire un déficit.*

» *La balance des paiements est une notion plus large. Elle comprend d'abord tout ce qui entre dans la balance des comptes et indique en outre, suivant les cas, soit l'emploi donné à l'excédent de la balance des comptes, soit les moyens par lesquels on a comblé le déficit de cette dernière.* »

3. Albert Aftalion, *L'équilibre dans les relations économiques internationales*, Paris, 1937.

La balance des revenus ne se confond pas exactement, pour M. Aftalion, avec la balance des comptes. Celle-là comprend seulement les échanges commerciaux visibles ou invisibles de marchandises et de services, ainsi que le paiement des arrérages et des amortissements résultant des prêts et des emprunts de capitaux. La balance des comptes, contenant la balance des revenus, comprendra également le rapatriement des capitaux prêtés ou empruntés.

En fait, les deux notions sont extrêmement voisines et il semble qu'elles puissent avantageusement être confondues dans la pratique. Cette confusion se rencontre souvent chez les partisans de la théorie positive de l'équilibre, établie par Albert Aftalion. Elle a permis à l'un des commentateurs de la théorie positive[4] d'insister sur ce que celle-ci renfermait d'*homogène*, puisque, comme nous allons le voir, la théorie positive de l'équilibre de la balance des comptes est fondée sur la *théorie du revenu*.

La balance des comptes une fois définie, M. Aftalion continue son étude par l'examen critique des théories qui prétendent à l'existence d'un mécanisme automatique de retour à l'équilibre : théorie des débouchés, théorie de l'équilibre par les mouvements d'or, théorie de l'équilibre par les mouvements de capitaux, théorie de l'équilibre par le jeu du taux de l'escompte, théorie de l'équilibre par les mouvements du change.

Isolant chacune de ces théories sans se demander si, à défaut d'explication complète, elle ne pourrait pas fournir des fragments d'explication, appliquant chaque théorie à la balance des revenus, alors que la plupart d'entre elles ne sont concevables qu'en fonction d'une balance des comptes beaucoup plus générale[5], M. Aftalion n'a aucun mal à montrer par des exemples pratiques qu'aucune de ces théories ne correspond à la réalité.

M. Aftalion s'attache ensuite à construire une théorie plus modeste, mais qui se trouvera vérifiée par les faits : au prétendu automatisme sera substituée la découverte d'un simple stimulant :

Tant que la balance des revenus reste en équilibre, le revenu national distribué dans un pays est égal à la quantité de biens produits multipliés par leur prix moyen : $R = P. Q.$

Si la balance des revenus est en déficit, le revenu intérieur deviendra trop faible pour acheter l'ensemble de la production intérieure. Les producteurs s'efforceront de développer leurs exportations. Les importateurs restreindront les importations. La baisse des prix accentuera ces tendances au rééquilibre.

Si la balance des revenus est en excédent, le revenu intérieur se trouvera trop élevé. D'une part, les produits étrangers seront attirés par l'existence de revenus sans emploi; d'autre part, les prix s'élèveront et la hausse des prix favorisera encore les importations.

4. Auguste Murat, *Les relations économiques internationales*, Paris, 1945.
5. Cf. Charles Rist, *L'équilibre dans les relations économiques internationales*, *Revue d'économie politique*, 1937, p. 384.

Le déficit d'une balance des revenus étant la contre-partie nécessaire de l'excédent de la balance d'un ou de plusieurs autres pays, les divers stimulants agissant en sens contraire faciliteront leurs actions réciproques.

Le mécanisme jouera et pour prévenir le déséquilibre et pour remédier au déséquilibre, mais il ne s'agit que d'un stimulant, non d'un automatisme. Il ne pourra agir que comme une tendance au rééquilibre et, dans bien des cas, il ne pourra pas agir. Il en sera ainsi lorsque le déséquilibre n'entraînera pas de prélèvement sur le revenu : inflation et dépréciation monétaire, mouvements de capitaux vers le pays déficitaire, paiement sur les réserves du pays en devises ou en fonds étrangers.

La précision des définitions de base, la rigueur du raisonnement, la modestie des conclusions, le souci continuel de rechercher dans les faits la justification des déductions abstraites donnent à la partie constructive de l'œuvre de M. Aftalion une très grande valeur.

Cependant, la modestie même des déductions de l'auteur pourrait amener à penser que la découverte d'un mécanisme aussi peu précis et sujet à un aussi grand nombre d'exceptions ne peut avoir de prolongements très profitables. La modestie des conclusions ne peut évidemment suffire à les faire rejeter. Bien au contraire, si le mécanisme du stimulant est le seul mécanisme dont on puisse découvrir l'existence en matière d'équilibre économique international, c'est lui qui devra constituer la base des recherches théoriques et des décisions pratiques.

On peut toutefois s'étonner qu'un raisonnement aussi rigoureux n'ait abouti qu'à des conclusions si restreintes, et l'on est naturellement conduit à se demander quelle est la valeur réelle de son point de départ. Ici nous touchons le problème essentiel.

Si, comme s'efforce de le prouver M. Aftalion dans plusieurs de ses ouvrages, la conception restrictive de la balance des comptes constitue la base nécessaire de toute étude sur les relations économiques internationales, il ne sera pas possible d'établir des déductions plus fructueuses que les déductions de la théorie positive.

Mais s'il était possible de substituer à la conception restrictive une définition de la balance plus logique et plus féconde, si nous pouvions établir que, bien loin de nous conduire à la découverte du mécanisme régulateur, la balance restrictive nous cache au contraire l'existence de ce mécanisme, si nous arrivions enfin à montrer que les conceptions de la théorie positive restent peut-être sur quelques points trop ambitieuses parce qu'elles prêtent à la balance restrictive des comptes le pouvoir imaginaire de nous renseigner sur l'appauvrissement ou l'enrichissement d'une nation, l'œuvre d'Albert Aftalion n'en constituerait pas moins un des fondements essentiels de la pensée économique.

En premier lieu, M. Aftalion a montré l'importance qu'il convenait d'attribuer à la distinction entre le revenu réel d'un pays et son revenu intérieur, et le rôle que doit jouer la notion du revenu national dans le problème des échanges internationaux.

En second lieu, la balance des revenus est peu à peu devenue un des concepts essentiels de la science économique. Et cela s'explique aisément puisque l'on considère généralement que l'examen de son solde peut nous renseigner sur l'évolution de la richesse d'un pays. La balance des revenus est le pivot autour duquel tournent les doctrines qui nient l'existence des automatismes, mais les théories qui en admettent l'existence en sont souvent parvenues à étendre inconsciemment leurs conceptions à cette balance des revenus à qui l'on attribue tant de vertus. Il importait donc qu'un économiste détermine les conditions exactes de l'équilibre de la balance des revenus et réponde ainsi à ceux qui discréditaient leur propre théorie pour n'en pas apercevoir les limites.

En contribuant à refouler les partisans des automatismes sur le terrain qui leur est propre, en déterminant par des définitions précises le champ des adversaires de l'automatisme, M. Aftalion a fait le premier pas vers l'unification des doctrines. En recherchant maintenant les faiblesses de la conception restrictive de la balance des comptes, nous ne ferons que suivre la voie qu'il a lui-même tracée.

I. — Les raisons de la conception restrictive de la balance des comptes.

C'est encore dans l'œuvre d'Aftalion que nous trouvons, semble-t-il, le plus nettement exposées les raisons qui ont fait de la balance des revenus la base de départ d'un grand nombre de théories de l'équilibre. Dix ans avant la parution de *L'équilibre dans les relations internationales*, Albert Aftalion posait dans *Monnaie, prix et change* [6] ce que Jean Weiller [7] a appelé *le dilemme fondamental* et qui semble effectivement le point de départ de ses réflexions ultérieures :

« Si on prétend faire du cours du change un simple effet de facteurs quantitatifs, une résultante des montants comparés des créances et des dettes, on ne voit pas comment on pourrait échapper à ce dilemme. Ou on comprend dans la balance, balance dite des règlements, l'ensemble des opérations donnant lieu à règlement, y compris les placements nouveaux en capitaux. Et alors la balance se présente presque toujours en équilibre. Le change devrait rester presque toujours immobile. Ou on ne porte dans la balance, balance dite des comptes, que certaines des créances et des dettes, celles que nous y avons comprises. Et alors il y a bien un solde actif ou passif. Mais on omet des facteurs quantitatifs importants du change, lesquels peuvent détruire les effets des facteurs entrant dans la balance.

» On ne résoudrait pas la difficulté en s'efforçant d'élaborer avec

6. Albert Aftalion, *Monnaie, prix et change*, Paris, 1927.
7. Jean Weiller, *Dépréciation monétaire et balance des comptes d'après Albert Aftalion, L'œuvre scientifique d'Albert Aftalion*, Paris, 1945.

beaucoup de subtilité de nouvelles notions de la balance des comptes dans lesquelles on comprendrait certains seulement des placements nouveaux effectués dans l'année. Le dilemme demeurerait le même. S'ils ne figurent pas tous dans la balance, il restera toujours en dehors d'elle des facteurs quantitatifs susceptibles d'annihiler les effets de ceux qui y figurent. Si la balance les englobe tous, elle ressort en équilibre et par suite impuissante à déterminer des variations du change. »

La solution du prétendu dilemme apparaît avec évidence si l'on pose dans le temps le problème des relations économiques internationales.

M. Aftalion soutiendrait-il, par exemple, que sur un marché le prix de vente ne peut être la résultante de l'offre et de la demande parce que, les quantités offertes étant normalement égales aux quantités demandées, la balance de l'offre et de la demande se trouve en équilibre et ne peut par suite influer sur le prix. En fait, l'offre et la demande déterminent le prix, le prix agit ensuite pour modifier l'offre et la demande, et les réactions réciproques des deux facteurs interviennent jusqu'à ce que s'établisse l'équilibre.

Il est évident que, si l'on attend que celui-ci soit établi pour examiner les achats et les ventes, on pourrait soutenir avec logique que la quantité des objets achetés étant rigoureusement égale à la quantité des objets vendus, les achats et les ventes ne peuvent avoir aucune influence sur les prix. Ainsi, sur le marché des changes les créances et les dettes qui ont donné lieu à règlement n'agiront évidemment en aucune façon sur le cours du change.

Mais, de même que sur tout marché les prix sont fonction de l'offre et de la demande, de même le cours du change sera fonction des créances exigibles. Ce sont elles qui détermineront le cours du change, mais réciproquement le cours du change agira sur les créances et les dettes d'un pays déterminé, en stimulant ou en freinant les exportations ou les importations visibles et invisibles de services ou de marchandises et en agissant sur les mouvements de capitaux.

Les problèmes économiques ne peuvent le plus souvent se poser que dans le temps, troisième dimension de l'économie politique. Vouloir les résoudre sans en tenir compte, c'est agir comme le géomètre, qui essaierait de déterminer l'aire de la sphère en appliquant les données de la géométrie plane. Aurait-il le droit de soutenir que le calcul de cette surface n'obéit à aucune loi quantitative, parce qu'en négligeant le facteur espace, il n'aura pu découvrir les théorèmes déterminants ?

L'on ne semble guère avoir fait jusqu'ici, dans la science économique, une place importante à la distinction entre l'engagement et le règlement des dettes internationales. Il était alors impossible d'échapper au dilemme posé par M. Aftalion et dont on ne peut sortir tant que l'on ne se souvient pas de la durée des opérations économiques.

Mais le dilemme de M. Aftalion ne condamne pas seulement ceux qui voulaient faire d'une balance générale des comptes la base de

leur raisonnement, mais également ceux qui, comme lui, recherchaient dans la balance des revenus l'origine des mouvements du change. Il admet en effet que, si l'on ne porte dans la balance que certaines des créances et des dettes, « *on omet des facteurs quantitatifs importants du change, lesquels peuvent détruire les effets des facteurs entrant dans la balance* ». L'on se trouve alors réduit à rechercher dans les éléments qualitatifs l'explication du change. Mais on ne peut nier qu'une explication quantitative contient toujours les éléments qualitatifs qui agissent sur les quantités. Une explication qualitative ne peut être qu'une explication de second ordre. « *Lorsque la science est incapable d'établir entre deux termes une loi quantitative*, écrit M. Luquet, *elle ne dédaigne pas, au moins à titre provisoire, d'établir entre eux, si c'est possible, une loi qualitative, moins précise et par suite de qualité inférieure.* »

Ainsi, la balance des revenus nous cache le mécanisme du change. De l'aveu même de ses défenseurs, elle ne peut servir de base à une explication quantitative parce qu'elle est incomplète. Mais c'est parce qu'elle est complète que la balance des paiements ne peut rien expliquer. L'on en arrive alors à prouver l'impossibilité des explications quantitatives. Nous préférons y trouver la preuve de l'insuffisance des définitions adoptées. Cette insuffisance apparaîtra d'ailleurs avec éclat si nous examinons maintenant, du point de vue interne, les deux constructions proposées.

II. — Les défauts internes de la construction.

1° *La balance des paiements.*

La balance des paiements, d'après M. Aftalion, est la balance de tout ce qui donne lieu à règlement entre le pays et l'étranger. Pour certains économistes, il s'agit seulement d'un équilibre comptable. Pour d'autres, parmi lesquels se range Aftalion, l'équilibre ne sera réalisé qu'en dehors du cas d'insolvabilité. Dans la première conception, la balance des paiements ne peut évidemment avoir de vertus explicatives, elle n'est qu'une équation des échanges aux deux termes égaux. Mais il est indispensable de souligner que, dans sa deuxième conception, la balance des paiements ne peut plus être réellement un compte de paiements puisqu'elle comprendra les créances *non payées* qui entravent son équilibre.

Du reste, tant qu'on ne fera pas appel pour la définir à la distinction entre exercice et gestion, la balance des paiements ne pourra jamais être entièrement un compte de paiement puisqu'elle contiendra nécessairement la balance des revenus, et, partant, la balance commerciale, et que celle-ci inscrit dans ses colonnes les exportations et les importations de marchandises au moment du passage aux frontières, jamais au moment du règlement. Cette observation nous amène à examiner le défaut essentiel de la balance des paiements telle que la définit M. Aftalion.

Puisque la balance des paiements doit englober l'ensemble des opérations économiques qu'une nation effectue avec les autres nations et puisque, d'autre part, son nom évoque impérieusement les règlements monétaires, il semble avec quelque raison que tous les paiements affectant une nation devront trouver place dans sa balance des paiements. Cependant, s'il en était ainsi, on verrait les mêmes opérations figurer dans le même compte à deux stades différents. Ainsi les exportations de marchandises y figureront tout d'abord au stade de l'engagement, puis une deuxième fois lors du paiement. Les devises créées pour permettre le règlement d'une opération commerciale ou d'une créance financière figureront alors dans le même compte que l'opération commerciale ou financière qui leur aura donné naissance.

M. Aftalion semble s'être efforcé, tout au long de son œuvre, d'éviter ce danger. Mais est-il possible de l'éviter sans disposer du critère du stade de référence dont, à chaque instant, nous retrouvons l'importance essentielle ?

Ainsi M. Aftalion écrira[8] : « *Pas de déséquilibre de la balance des paiements est bien : le pays a pu régler tout ce qu'il doit. Mais, en outre, pas de déficit non plus de la balance des comptes ? Le pays ne s'est-il pas appauvri ? Ne s'est-il pas dépouillé de ses valeurs étrangères, de ses devises, de son or ?* »

Les transferts de devises seront donc inscrits dans la balance des paiements à côté de la balance des revenus. Mais les devises ne sont que la représentation monétaire des postes commerciaux ou financiers de la balance des revenus. Un transfert de marchandises prendra place à côté de la lettre de change qui en permettra le règlement, et l'opération sera ainsi comptabilisée deux fois dans le même compte, à sa naissance et à son terme.

On ne résoudrait pas la difficulté en précisant que les devises dont il s'agit correspondent à des opérations des années antérieures. La distinction nécessairement arbitraire que nous avons coutume d'établir entre les années successives ne peut rien changer à la nature des choses. Une opération qui n'est pas réglée l'année même où elle a été engagée devra sans doute figurer dans des comptes différents d'années différentes. Elle ne peut figurer dans le même compte au cours de deux années successives. Nos résultats comptables seraient alors fonction de la périodicité de nos comptes. Les opérations économiques cependant ne peuvent être influencées par le fait que notre comptabilité est hebdomadaire, mensuelle ou annuelle.

2° *La balance des comptes.*

Une balance de paiements, qui ne serait pas uniquement un compte de gestion, contiendrait fatalement des doubles emplois. De même une balance des comptes, qui ne serait pas définie à partir de l'idée d'exercice, sera nécessairement incomplète. Nous avons vu les raisons

8. *L'équilibre*, p. 5.

qui ont milité en faveur d'une définition restrictive de la balance des comptes. Nous avons vu également les inconvénients que ses partisans eux-mêmes reconnaissent à la définition restrictive. Mais alors que cette définition ne peut guère aider à conduire notre raisonnement vers d'utiles conclusions, l'on n'aura pas même la consolation d'avoir construit au point de vue formel un édifice cohérent.

Sans doute est-il facile de décider que la balance des comptes ne devra pas contenir l'ensemble des échanges internationaux. Le problème reste entier tant que l'on n'aura pas déterminé quels échanges devront en être écartés.

Nous n'insisterons pas sur le fait que l'accord ne règne pas sur ce point entre les différents économistes, puisque, tandis que certains d'entre eux confondent balance des comptes et balance des revenus, d'autres estiment au contraire que la balance des comptes est une notion plus large que la balance des revenus. Nous n'insisterons pas davantage sur le fait que la balance des revenus semble bien mal nommée puisqu'elle contient les échanges de marchandises qui constituent des éléments du capital et non pas du revenu, si l'on s'en réfère aux principales théories du capital.

Il semble plus intéressant de rechercher quel est le critère qui a déterminé l'expulsion de la balance des comptes de certains éléments constitutifs de la balance des paiements.

C'est encore aux définitions d'Aftalion que nous allons nous reporter : « *La balance des paiements comprend d'abord tout ce qui entre dans la balance des comptes et indique en outre, suivant les cas, soit l'emploi donné à l'excédent de la balance des comptes, soit les moyens par lesquels on a comblé le déficit de cette dernière.* »

Ainsi la définition de la balance des comptes se réfère à une théorie des règlements. Certains éléments des échanges économiques entre nations étrangères seraient simplement destinés à permettre le règlement des autres éléments, à compenser le solde actif ou passif de la balance des comptes. Nous avons déjà montré, dans l'article précité, comment une telle théorie avait conduit la presque universalité des économistes à rejeter les transferts d'or de la balance des comptes et à ne les faire figurer que dans la balance des paiements. Les transferts d'or, les mouvements de capitaux seraient donc provoqués par les soldes des autres échanges internationaux.

Cette théorie serait peut-être séduisante si elle correspondait à ce qui se passe dans la réalité et n'était pas complètement démentie par l'observation des faits. Tous les échanges internationaux agissent réciproquement les uns sur les autres, et ce n'est que par une abstraction théorique que l'on peut assigner aux mouvements d'or et aux mouvements de capitaux un rôle privilégié ou subordonné.

Certes, il est évident que le déficit ou l'excédent des autres éléments de l'équilibre vont provoquer des migrations de capitaux et d'or, mais on pourrait en dire autant de tous les éléments de la balance des comptes isolés arbitrairement. Les transferts de marchandises sont eux aussi affectés par les migrations de capitaux ou

d'or, et personne ne songerait à le nier. Sans doute ces transferts d'or et de capitaux sont-ils en partie la conséquence des autres échanges économiques, mais ils contribuent également à déterminer la nature et l'importance de ces échanges.

Dans la vie réelle, nous trouvons des réactions réciproques, aucune réaction subordonnée. Tous les économistes insistent sur ce point lorsqu'ils étudient le mécanisme des échanges entre nations. Il est assez paradoxal que leurs définitions s'appuient sur une théorie qu'ils combattent eux-mêmes dans la suite de leur étude.

En fait, une telle position est tellement insoutenable que ses partisans ont été amenés à faire souvent une première distinction.

a) Pour les mouvements d'or, l'or marchandise sera ainsi distingué de l'or monétaire, et les transferts d'or seront admis dans la balance des comptes lorsqu'ils correspondront à une opération commerciale [9]. Mais ne confère-t-on pas ainsi à l'or utilisé à des fins monétaires un pouvoir magique dont on s'indigne parfois de retrouver la trace dans les théories quantitatives qui font de la quantité d'or détenue par un pays le facteur essentiel du niveau des prix ? Si l'or détenu par un pays n'a pas nécessairement, dans l'économie de ce pays, une place prépondérante, pourquoi lui donner une place à part dans notre comptabilité économique ?

Du reste, si la distinction est assez facile à faire à l'heure actuelle, puisque tout l'or utilisé à des fins monétaires est pratiquement détenu par les instituts d'émission et par les fonds d'égalisation ou de stabilisation et réservé par eux à leur propre usage, il n'en était pas de même autrefois, et il n'en serait plus de même demain, si le commerce de l'or redevenait libre, même avec les restrictions du gold bullion standard.

Un Français, désirant en 1935 régler une dette contractée par exemple envers un bijoutier anglais, pouvait se trouver amené à le régler en or, soit parce que le cours de la livre par rapport au franc avait dépassé le gold point de sortie et qu'il était plus avantageux d'acheter un lingot à la Banque de France que des devises sur le marché, soit parce qu'il disposait d'une quantité d'or suffisante dont il désirait se débarrasser. Si l'or a été transformé en bijoux par le créancier anglais, il sera impossible de déterminer si le transfert devra figurer ou non dans la balance des comptes. L'opération aura eu à la fois un but commercial et un but monétaire.

b) La même confusion se rencontre lorsque l'on veut distinguer entre les mouvements de capitaux qui doivent entrer dans la balance des comptes et ceux qui en seront écartés.

M. Murat écrira par exemple [10] : « *Pour les crédits, qu'ils soient sous forme de devises ou de valeurs mobilières, il est impossible de distinguer le mouvement, qu'on pourrait appeler commercial, du mouvement supplétif qui a uniquement pour but de permettre le règle-*

9. Cf. *L'équilibre*, p. 8.
10. A. Murat, *op. cit.*, p. 166.

ment des dettes, celui qui exprime l'appauvrissement réel de la nation. C'est pourquoi l'on exclut ces mouvements de capitaux de la balance des comptes qui devient une balance des revenus. »

Nous trouvons là l'aveu de l'arbitraire avec lequel a été établie la définition restrictive de la balance des comptes. Pour M. Murat existent un mouvement commercial et un mouvement supplétif, mais sa balance des comptes ne comprend même pas l'ensemble du mouvement commercial parce qu'il est impossible, en bien des cas, de distinguer mouvement supplétif et mouvement commercial. Peut-être est-ce simplement, ainsi que nous nous sommes efforcé de le montrer, qu'il n'existe pas de mouvement supplétif. L'embarras de M. Murat, l'arbitraire conscient de sa construction de la balance semblent renforcer la thèse que nous avons tenté de défendre.

III. — Le mercantilisme inconscient de la conception restrictive.

La théorie des règlements conduit insensiblement à prétendre que l'examen du solde de la balance des comptes permet de connaître si, au cours de l'année considérée, le pays s'est ou appauvri ou enrichi.

« *Pas de déséquilibre de la balance des paiements est bien,* écrivait M. Aftalion dans un passage déjà cité, *le pays a pu régler tout ce qu'il doit. Mais, en outre, pas de déficit non plus de la balance des comptes ? Le pays ne s'est-il pas appauvri ?* »

De même, M. Jean Weiller défend ainsi la conception restrictive [11] : « *A partir de quel moment l'adaptation deviendrait-elle stable, sur quelles bases le rééquilibre décisif devrait-il s'opérer ? S'engage-t-on dans la voie d'un enrichissement ou d'un appauvrissement national ? Telles sont les questions masquées ou même éludées par une présentation trop schématique des paiements internationaux.* »

Et M. Murat définit le mouvement supplétif qui doit être écarté de la balance des comptes et sert à en régler le solde, « *le mouvement qui exprime l'appauvrissement réel de la nation* ».

Certes, si le solde de la balance des comptes, dans sa conception restrictive, pouvait nous renseigner exactement sur l'évolution de la richesse d'une nation, il conviendrait, en dépit de ses faiblesses logiques, de faire à cette balance une place essentielle dans la théorie économique. La balance des engagements nous permettrait de comprendre le mécanisme des échanges internationaux, la balance des revenus nous indiquerait, par l'examen de son solde, la situation de fortune du pays étudié.

Mais il serait assez surprenant qu'un compte construit aussi arbitrairement puisse avoir un aussi grand intérêt pratique. La solidité d'un édifice dépend tout d'abord de la valeur de ses fondations. La balance restrictive des comptes doit d'avoir vu le jour à la conviction erronée qu'un compte plus complet ne pourrait avoir de vertus

11. Jean Weiller, *Les échanges internationaux et la critique des « automatismes »*, *Revue économique internationale*, novembre 1937.

explicatives. Elle répond à la croyance que certains échanges internationaux n'entrent en action que pour pallier les déséquilibres des autres éléments. La troisième affirmation prendra appui sur les deux précédentes. Elle est peut-être plus critiquable encore que celles-ci.

Le raisonnement des partisans de cette théorie se conçoit aisément : la balance des revenus nous permettra de savoir si le revenu exporté par un pays est supérieur ou inférieur au revenu importé. Le solde constituera une épargne ou, au contraire, une hypothèque sur le capital.

Ainsi, si la balance fait apparaître un solde créditeur, le pays pourra acquérir des devises ou des valeurs étrangères. Si, au contraire, le solde est débiteur, le pays devra exporter de l'or ou des valeurs étrangères, faire appel au crédit extérieur. Dans le premier cas, il bénéficiera dans l'avenir de l'excédent présent des services rendus sur les services reçus; dans le deuxième cas, l'avenir du pays supportera les charges du solde débiteur de la balance des revenus.

Rien ne distingue sur ce point la nation, personne morale, de toute autre personne. « *Ainsi*, écrit M. Aftalion, *de même que pour un individu, il est précieux de savoir non seulement si le pays a pu faire face à toutes les échéances de l'année, mais s'il a pu le faire au moyen de ses ressources annuelles normales, sans s'être dépouillé d'une partie de son capital et sans avoir contracté de nouvelles dettes.* »

Cette argumentation, malgré son apparence logique, n'aurait de poids que si, au cours de l'année envisagée, la valeur du capital interne restait constante, ou plus exactement si les échanges extérieurs n'avaient pas d'influence sur la valeur du capital intérieur. Alors, le solde de la balance des revenus permettrait de savoir si les relations du pays avec l'étranger l'ont, au cours d'une période déterminée, appauvri ou enrichi. Sans doute le solde de la balance ne suffirait-il pas à conditionner l'évolution de la fortune du pays. Il en constituerait cependant un des facteurs dominants.

Mais il est évident qu'il n'en est pas ainsi. Même si nous admettions que la balance des revenus est réellement un compte de revenu, il nous faudrait faire la distinction entre le revenu consommé et le revenu investi. Les marchandises importées ne sont pas toutes affectées à la consommation immédiate du pays, mais aussi à son équipement, les marchandises exportées ne sont pas toutes prélevées sur le revenu consommé du pays, mais également sur le capital ou sur le revenu épargné.

Une importation de capitaux ou de marchandises sera productive si elle permet d'accroître le capital national. Une exportation de capitaux ou de marchandises correspondra à un véritable appauvrissement si elle entrave un investissement intérieur plus fécond. Va-t-on dire que les exportations sur l'Allemagne d'une partie essentielle du capital de la France, au cours des quatre années d'occupation, ont enrichi le pays parce qu'elles ont amélioré le solde de la balance des comptes ?

Le vrai problème n'est pas de savoir si la nation tire de ses échanges un bénéfice comptable, mais si elle en tire un bénéfice réel.

La charge qui, dans l'avenir, pèsera sur le pays, dont la balance des revenus accuse un solde débiteur, sera-t-elle ou non supérieure à l'accroissement de productivité intérieure que, dans les années à venir, le passif de la balance a peut-être permis de réaliser ? Dans l'affirmative seulement, le pays se sera réellement appauvri. Il se sera enrichi dans le cas contraire. Et, de même, si la balance accuse un solde créditeur, celui-ci n'entraînera un enrichissement que si la diminution de productivité intérieure qui en est résultée n'est pas supérieure au bénéfice des capitaux investis au dehors. C'est sous cet aspect seulement, et non sous son aspect comptable, que le problème doit être envisagé, si on veut l'étudier dans la réalité et non dans l'apparence.

Un des plus grands mérites de la théorie positive est d'avoir donné, dans les recherches sur l'équilibre, une place essentielle au revenu national. Mais elle a le tort d'oublier que le revenu dépensé dans un pays n'est pas tout entier consommé, mais en partie épargné.

Le solde de la balance des revenus nous permet de savoir si le revenu dépensé est supérieur ou inférieur au revenu net d'un pays. Il ne nous renseigne pas sur l'importance relative du revenu consommé. Seule celle-ci pourrait être cependant un signe d'affaiblissement.

La doctrine mercantiliste a vu le jour à une époque où la balance commerciale était pratiquement le seul élément de la balance des revenus. Elle nous semble aujourd'hui beaucoup trop primitive. Mais n'est-ce pas la doctrine mercantiliste, adaptée aux conditions nouvelles de la vie économique, que nous présentent les auteurs qui veulent faire du solde de la balance des revenus un facteur de richesse ? Et, de même que l'on recherchait autrefois les moyens d'avoir une balance commerciale favorable, l'on s'efforce aujourd'hui de maintenir en excédent la balance des revenus.

Les deux éléments du raisonnement ont été modifiés et adaptés à l'économie moderne, le vice du raisonnement demeure identique. L'or ne peut être considéré comme la richesse unique. Mais les mouvements de capitaux, ou plus exactement les échanges financiers en capital, ne constituent pas davantage le seul élément de la richesse d'un pays. Le capital intérieur a au moins autant d'importance que le capital extérieur. Comme ce dernier, il déterminera les possibilités de consommation ultérieure. L'insuffisance de la conception de la balance restrictive, ses vices de construction ont conduit à des conclusions critiquables. C'est qu'en cette matière les déductions sont intimement liées aux définitions adoptées.

Ainsi, une définition discutable de la balance des comptes a tout d'abord fait naître la conviction qu'il n'existait pas de mécanisme susceptible d'équilibrer les échanges internationaux, si bien que certains pays risqueraient de se voir acculés à la ruine ou à la faillite. Cette définition a conduit à croire, en second lieu, que le solde de sa balance des revenus pouvait influer sur l'évolution de la fortune d'un pays.

Certes, les deux propositions se tiennent étroitement; si la deuxième était exacte, s'il était vrai qu'un pays s'appauvrit lorsque sa balance des revenus est en déficit, il serait aisé, en recherchant dans l'histoire économique la liste des nations dont la balance des revenus fut longtemps déficitaire, de prouver par de nombreux exemples et l'appauvrissement progressif de ces pays et l'inexistence de tout mécanisme régulateur. Mais n'est-ce pas au contraire grâce au déficit de leur balance des revenus qu'ont pu s'équiper et s'enrichir les pays neufs ?

Aucun mécanisme rigide ne peut assurer l'équilibre de la balance des revenus, mais un tel équilibre ne présente pas d'intérêt.

En cachant l'existence du mécanisme des échanges internationaux, la balance des revenus présente seulement un inconvénient théorique. Mais elle incite également les divers pays à se préoccuper de l'équilibre de leurs revenus extérieurs. Elle risque alors de vicier les rapports économiques mondiaux.

La balance des revenus prend malheureusement, dans la théorie économique, une importance de plus en plus considérable. Les partisans de l'équilibre automatique sont parfois amenés à étendre leurs conceptions à la balance des revenus. Son étude critique devait donc précéder l'examen des théories de l'équilibre automatique que nous allons maintenant envisager.

L'OPTIMISME ILLEGITIME DES THEORIES DE L'EQUILIBRE AUTOMATIQUE

La faiblesse des doctrines dont nous venons d'examiner brièvement les déductions essentielles tient à ce que ces déductions sont fondées sur une balance des comptes trop restrictive, établie arbitrairement, et ne répondant en réalité ni aux raisons qui ont motivé sa construction, ni aux qualités intrinsèques qu'on lui prête généralement. La même faiblesse ne se rencontre pas dès l'abord chez les défenseurs de l'automatisme, qui ont le plus souvent une notion beaucoup plus large de la balance que la plupart de leurs adversaires. Ainsi M. Colson [12] fait entrer, dans « la balance des dettes et des créances exigibles », les éléments suivants : marchandises vendues, services rendus, placements qui se font ou qui se défont, revenus des biens et capitaux possédés dans un pays par des personnes résidant dans un autre pays.

Malheureusement, les économistes qui prétendent montrer l'efficience de l'automatisme dans les relations économiques internationales ne semblent pas considérer leur conception de la balance des comptes comme une des bases indispensables de leur raisonnement. La définition de la balance et les conditions de son équilibre semblent, à les lire, deux choses bien différentes entre lesquelles il n'est nullement nécessaire de tenter de faire un rapprochement. C'est ainsi

12. C. Colson, *Cours d'économie politique*, livre IV, édition définitive, p. 140.

que si les traités généraux de l'école classique, à laquelle se rattachent plus ou moins étroitement tous les partisans de l'automatisme, renferment presque toujours une définition de la balance des comptes, cette définition est le plus souvent absente des études spécialisées.

Dans l'œuvre si remarquable de M. Jacques Rueff, consacrée en grande partie à l'étude des problèmes économiques internationaux, nous ne trouvons aucune définition de la balance des comptes jusqu'à la publication de *L'ordre social* en 1945. Depuis près de vingt ans, M. Rueff se référait continuellement à la notion de la balance et ne l'avait jamais définie. Une telle attitude serait aisément explicable, s'il existait une conception précise et communément admise de la balance des comptes. Mais il n'est que trop certain qu'il n'en est pas ainsi. Et il est infiniment regrettable que nous ne puissions trouver, dans l'œuvre des partisans de l'équilibre automatique, le souci de précision et de rigueur qui fait la force dominante des théories de certains de leurs adversaires.

Tantôt les partisans de l'automatisme recherchent un équilibre entre les éléments de la balance qu'ils ont négligé de déterminer au préalable, tantôt, les ayant déterminés, ils oublient que c'est à l'ensemble de ces éléments que doivent s'appliquer leurs déductions et non pas seulement à certains d'entre eux. Il est inévitable que, dans de telles conditions, leur raisonnement s'égare et déborde les cadres de la logique. Le discrédit, qui pèse trop souvent sur la plupart des théories qui croient à l'automatisme de l'équilibre, aurait sans doute pu être évité si leurs partisans avaient toujours pris soin de rapporter leur raisonnement aux définitions qui, consciemment ou non, constituent leur point de départ.

Ils auraient alors insisté sur le fait que le déficit de la balance générale des comptes ne donne pas nécessairement naissance à un accroissement des exportations de marchandises et de services, mais peut être résorbé par des mouvements d'or et des mouvements de capitaux. Ils auraient découvert que, au point de vue formel, leur conception de la balance des comptes est trop étroite encore puisqu'elle ne comprend pas les mouvements d'or. Alors, ils n'auraient pas été entraînés à marquer leurs conclusions d'un optimisme que n'implique nullement le fonctionnement des automatismes.

I

Nous avons montré que le mécanisme d'équilibre, reposant sur la loi de l'offre et de la demande, ne saurait s'appliquer qu'à une balance générale des comptes fondée sur la conception de l'exercice et comprenant l'ensemble des engagements internationaux. Parmi ces engagements, doivent figurer les mouvements d'or qui, comme toute exportation de marchandises, donnent à l'exportateur une créance sur l'importateur.

Indépendamment des effets qu'elles peuvent avoir sur le niveau

des prix, sur les variations du taux de l'escompte ou sur l'évolution du change, les exportations d'or constituent, dans la balance des comptes d'un pays, un élément d'actif.

En cas de déficit, les transferts d'or pourront rétablir l'équilibre en stimulant indirectement les exportations de services et de marchandises ou les importations de capitaux. Mais il n'est pas nécessaire que le crédit procuré par les exportations commerciales ou par l'afflux des capitaux soit égal au déficit pour que se rétablisse l'équilibre. Facteur indirect du rééquilibre, les exportations d'or sont également un des éléments du crédit qui doit directement compenser le déficit. Nous avons montré qu'aucune raison logique ne peut permettre d'exclure les exportations d'or de la balance des comptes, puisqu'au point de vue comptable les exportations d'or ne diffèrent en rien des autres exportations.

Certaines théories, estimant que les échanges d'or et de capitaux assurent le règlement des autres échanges internationaux, prétendent exclure de la balance les mouvements d'or et de capitaux. Nous avons examiné en quoi ces théories sont contraires à la réalité qui ne nous montre que des relations réciproques entre les divers échanges économiques. Toutes les créances d'un pays serviront à en régler les dettes et il est illogique de faire arbitrairement à ce point de vue, entre l'ensemble des créances, une distinction qui n'est nullement justifiée par les faits.

Les défenseurs de l'automatisme élargissent justement leur conception de la balance des comptes, lorsqu'ils songent à la définir, mais ils ne s'aperçoivent pas qu'en excluant de la balance les mouvements d'or leur pensée garde le reflet inconscient des traditions mercantilistes et adhère en partie à la théorie des règlements qui a inspiré un grand nombre de leurs adversaires. On ne saurait trop souligner que, si une partie des importations d'un pays est compensée par des exportations d'or, l'équilibre ne pourrait être établi pour une balance qui exclurait les mouvements d'or.

Cette critique peut sembler essentiellement théorique, en raison du peu d'importance que présente généralement le volume des mouvements d'or. Mais il est certain que, si les partisans des automatismes avaient établi le rapprochement nécessaire entre les éléments de l'équilibre et le mécanisme de cet équilibre, ils auraient été naturellement conduits à élargir leur conception de la balance des comptes. Celle-ci aurait dû nécessairement comprendre la totalité des éléments de l'actif et du passif, qui se compensent réciproquement pour assurer l'équilibre, et l'étude du mécanisme nous montre que les exportations d'or constituent pour un pays un des éléments de l'actif que sa faible importance quantitative ne peut logiquement suffire à écarter.

Il devient alors évident que le mécanisme des échanges internationaux ne peut empêcher les sorties d'or. Les sorties d'or constituent un des éléments de l'actif, un des facteurs du rééquilibre. Elles ne diffèrent pas, quant à leur action sur le mécanisme, des autres échanges de marchandises.

Cependant, à l'intérieur du pays, les sorties d'or vont amener une hausse du taux de l'escompte, un resserrement du crédit, une tendance à la déflation et à la baisse des prix. Le mobile de l'intérêt remplacera alors les exportations d'or par d'autres exportations commerciales, et ainsi s'arrêteront les sorties d'or.

Mais si, à l'intérieur, l'inflation empêche la baisse des prix ou provoque une hausse, si la banque d'émission ou le gouvernement se refusent à élever le taux de l'escompte pour défendre l'encaisse métallique, les exportations d'or continueront jusqu'à ce que la suppression de la convertibilité vienne les arrêter. Cependant, la balance des comptes, et cela grâce à l'importance même des mouvements d'or, tendra toujours vers l'équilibre.

Dans les mêmes conditions, en régime de cours forcé, l'inflation n'entraverait pas l'équilibre de la balance des comptes. Mais c'est par la dépréciation du change, qui engagera contre la hausse des prix une course de vitesse, que tentera de se réaliser l'équilibre. La fuite des capitaux, inquiets à bon droit de la situation financière, risquera alors d'entraîner à son tour une plus grande dépréciation.

Les sorties d'or, la dépréciation monétaire constituent deux des agents moteurs du mécanisme régulateur. Tant que la situation intérieure du pays demeure saine, leur rôle reste secondaire. Ils prennent, dans le cas contraire, un rôle prépondérant.

Au point de vue monétaire, l'automatisme de l'équilibre ne peut donc avoir la signification optimiste qu'on lui prête si souvent.

II

L'interprétation optimiste de l'équilibre automatique est également illégitime en matière commerciale.

Découvrant, dans la vie économique, l'existence d'un équilibre spontané entre les dettes et les créances d'un pays, les économistes classiques ou néo-classiques, en raison du manque de précision de leur base de départ, en arrivent parfois insensiblement à la conclusion que cet équilibre ne peut s'établir que par une variation dans le volume des échanges commerciaux.

Certes, les économistes classiques ont généralement aperçu, quoi qu'en aient dit certains de leurs adversaires, que l'équilibre pouvait être réalisé aussi bien par des mouvements de capitaux que par une modification dans le volume et le sens des échanges de marchandises. M. Colson écrira, par exemple, au sujet des conséquences des mouvements d'or : « *L'équilibre tend à se rétablir par une modification dans le mouvement des importations et des exportations de titres ou de marchandises* »[13].

Mais il ne semble pas que les économistes classiques ou néo-classiques aient attaché à cette constatation une très grande importance

13. C. Colson, *op. cit.*, p. 151.

Pour eux, c'est essentiellement les variations des échanges commerciaux qui maintiennent l'équilibre.

En étudiant, dans sa *Théorie des phénomènes monétaires* [14], le problème des changes, M. Rueff réserve volontairement pour le tome II de son ouvrage [15], qui devait être consacré à la dynamique monétaire, l'examen des hypothèses où l'équilibre de la balance des comptes est rétabli par les modifications de ses postes financiers. Dans le tome I consacré à l'étude des phénomènes statiques, M. Rueff analyse exclusivement comment les variations du mouvement commercial, résultant des variations de la disparité des prix internationaux, permettent le rétablissement de l'équilibre de la balance des comptes.

Sans doute est-il injuste de reprocher aux économistes classiques ou néo-classiques d'avoir constamment ignoré que les variations des postes financiers de la balance des comptes pouvaient, comme les variations des postes commerciaux, rétablir l'équilibre menacé. Rétablissant l'équilibre, les mouvements de capitaux font évidemment cesser, avec le déséquilibre, les facteurs des variations du mouvement commercial.

Mais il est bien certain que, si M. Rueff par exemple, avait attaché à ce phénomène une très grande importance, il ne lui aurait pas semblé possible de distraire de l'étude des phénomènes statiques, parmi lesquels trouve place à son sens le rééquilibre par les changements survenus dans les postes commerciaux, l'étude des transformations du mouvement financier [16]. En plaçant ainsi cette deuxième étude sur un plan différent, M. Rueff prouve qu'il ne lui reconnaît pas un très grand rôle dans le fonctionnement du mécanisme régulateur de la vie économique internationale.

Tous les partisans de l'équilibre automatique consacrent de longs développements au rééquilibre par les mouvements de marchandises; ce n'est qu'accessoirement qu'ils traitent du rôle des mouvements de capitaux dans le rééquilibre. Ils semblent oublier parfois que, par ce canal aussi, peut agir le mécanisme dont ils veulent démontrer l'existence.

Trop souvent, ils semblent oublier que leur théorie, valable lorsqu'elle s'applique à la balance générale des comptes, ne peut s'appliquer à la seule balance des revenus, c'est-à-dire à une balance des comptes dont seraient exclus les mouvements d'or et les mouvements de capitaux.

La raison, nous l'avons vu, en vient de ce que les tenants de cette théorie ne se préoccupent guère de la conception de la balance. Il leur est ainsi facile de passer continuellement, sans même s'en rendre compte, de la notion de balance générale des comptes à la notion de balance des revenus.

14. Jacques Rueff, *Théorie des phénomènes monétaires. Statique*, Paris, 1927.
15. Publié en 1945 sous le titre : *L'ordre social.*
16. Sur les inconvénients de la distinction entre l'économie statique et l'économie dynamique, voir notamment : Gaëtan Pirou, *Economie dynamique et théorie abstraite*, *Revue d'économie politique*, 1933, p. 1177.

Et, lors même qu'ils évitent un danger aussi difficilement évitable et refusent d'étendre leurs conceptions à une balance trop restrictive, il est fatal que le lecteur ne puisse s'en apercevoir aisément, puisqu'en ne définissant pas la balance des comptes l'auteur lui a refusé le seul fil conducteur qui lui aurait permis de se retrouver dans des déductions difficiles. Comment lui reprocher de se référer au seul point de repère qu'il peut connaître et qui sera le plus souvent, pour les adversaires de l'automatisme, la notion de la balance des revenus ? Et cela d'autant mieux que les défenseurs de la thèse classique s'en rapprochent parfois dangereusement. Ainsi pourrait s'expliquer peut-être pourquoi M. Aftalion a voulu expérimenter au banc d'essai de la balance des revenus les diverses théories de l'équilibre automatique.

En n'attachant pas aux bases de leur raisonnement une importance suffisante, en n'appuyant pas continuellement leurs déductions sur des fondements précis, les économistes classiques ont sans doute fourni des armes dangereuses à leurs adversaires.

Mais aux économistes classiques revient l'honneur d'avoir découvert et défendu l'existence du mécanisme régulateur.

En essayant d'en préciser le domaine d'application, l'on se trouve naturellement conduit, ainsi que nous nous sommes efforcé de le montrer, à une conception générale de la balance des comptes fondée sur la notion d'exercice. Cette conception semble ainsi la conséquence logique du raisonnement classique. En permettant d'en apercevoir la portée, elle aide peut-être à la conciliation des théories.

L'EQUILIBRE DES ENGAGEMENTS, POINT DE CONVERGENCE DES THEORIES DE L'EQUILIBRE

L'étude que nous venons d'entreprendre nous a permis d'apercevoir le champ d'application des diverses théories de l'équilibre.

Il est normal que ces théories, s'attachant à des définitions différentes de la balance des comptes, n'arrivent pas à des conclusions identiques et l'accord des conclusions cacherait, en fait, une divergence beaucoup plus grave, puisqu'il attribuerait les mêmes conditions d'équilibre à des comptes différents.

La conception de la balance des revenus a masqué à certains économistes, et peut-être précisément à ceux qui apportaient à leur raisonnement le plus de rigueur, le mécanisme régulateur qui est pourtant à la base de l'équilibre économique international. Le manque de rigueur du raisonnement des défenseurs de l'automatisme a renforcé la position de leurs adversaires. Dans de telles conditions, la conciliation était évidemment difficile.

Si les économistes qui ont défendu dans leurs études le caractère spontané de l'équilibre avaient eu le souci de se référer continuellement à des notions de base soigneusement précisées et de souligner que leurs déductions ne pouvaient s'appliquer qu'à la totalité des

éléments constitutifs de la balance générale, la science aurait sans doute pu faire l'économie de nombreuses discussions. Entre toutes les doctrines, l'entente aurait pu se faire aisément.

Si l'on rassemble, ainsi qu'on le fait le plus souvent à l'heure actuelle, dans une théorie générale basée sur l'offre et la demande, l'ensemble des anciennes théories de l'équilibre automatique, qui, isolées, ne peuvent fournir que des éléments d'explication, si l'on prend soin de souligner d'autre part que c'est à la balance générale et non à la balance des revenus que doit s'appliquer la théorie, les critiques de ses adversaires cessent d'être valables.

Ainsi, M. Aftalion opposera à la théorie de l'équilibre par les mouvements d'or l'exemple de l'Allemagne qui, de 1924 à 1929, a vu l'or affluer chez elle, malgré une balance des revenus en déficit. Cette objection ne saurait s'appliquer à un équilibre de la balance générale des comptes, fondé sur le mécanisme de l'offre et de la demande. Les mouvements d'or ont constitué un des éléments de l'équilibre de la balance générale qui était assuré, en dépit du déficit de la balance des revenus, par les prêts de l'étranger.

Peut-être est-il significatif que cet exemple, sur lequel M. Aftalion appuyait sa critique des automatismes, ait été utilisé par M. Jacques Rueff pour défendre la théorie classique[17]. Entre 1924 et 1929, à l'exclusion de l'année 1926, la balance commerciale de l'Allemagne fut en déficit grâce aux emprunts extérieurs. En 1926 et 1930, l'Allemagne n'a pas réalisé d'emprunts au dehors. Pendant ces deux années, ainsi que l'ont montré les experts du Comité de Bâle, la balance commerciale allemande fut en excédent de 800 millions de reichmarks en 1926, de 1.500 millions de reichmarks en 1930.

Il est évident que, si le même exemple peut aussi légitimement servir à épauler deux théories divergentes, c'est que ces deux théories ne sont divergentes qu'en apparence et peut-être aussi en certaines conclusions qui ne sont pas logiquement impliquées par l'ensemble du raisonnement.

Les économistes classiques ont voulu parfois étendre à la balance des revenus leur conception de l'équilibre. La théorie positive de l'équilibre de la balance des revenus montre la nécessité d'appliquer à la seule balance générale des comptes la théorie classique. La thèse classique perd alors, sur le plan commercial et monétaire, toute valeur optimiste.

En recherchant les conditions de l'équilibre de la balance des revenus, la théorie positive prétendait rechercher les conditions de l'appauvrissement ou de l'enrichissement des nations. Si la balance des revenus ne peut permettre d'aboutir à une telle recherche, elle perd le caractère primordial que veulent lui donner dans la comptabilité économique internationale les partisans de la théorie positive. Il devient alors légitime de ne plus fonder sur la seule balance des

17. Jacques Rueff, *Défense et illustration de l'étalon-or*, publié dans *Les doctrines monétaires à l'épreuve des faits*, Paris, 1932.

revenus l'ensemble des études relatives au problème de l'équilibre, et de rechercher la définition de la balance qui nous permettra le mieux d'apercevoir le mécanisme fondamental. A un compte restrictif devra alors être substitué un compte plus général.

Ayant ainsi retranché de chaque théorie ce qu'elle contenait d'illégitime, nous pouvons aisément tenter l'accord des théories.

La théorie positive répond à la conception restrictive de la balance des comptes. A la conception de la balance générale des comptes correspond la théorie de l'équilibre automatique.

Lorsque la balance des comptes comprend l'ensemble des engagements internationaux, son équilibre est assuré par le mécanisme de l'offre et de la demande. Lorsque, dans sa conception restrictive, la balance des comptes ne comprend pas les mouvements d'or et les mouvements de capitaux, son équilibre ne pourra guère obéir qu'à l'action d'un stimulant qui ne pourra pas jouer lorsque l'équilibre de la balance générale sera rétabli par des mouvements d'or ou des mouvements de capitaux. Les obstacles au stimulant de M. Aftalion sont précisément les facteurs qui agissent sur les éléments de la balance générale qui sont exclus de la balance des revenus.

Ainsi, et c'est là une conclusion essentielle, la théorie positive peut aisément s'intégrer dans la théorie générale. La théorie de l'équilibre automatique de la balance générale des engagements n'est pas opposée à la théorie positive, mais la contient.

A l'équilibre de la balance des revenus répond bien le mécanisme du stimulant, mais l'équilibre de la balance des revenus ne peut avoir l'importance que lui prêtent les partisans de la théorie positive.

L'équilibre de la balance générale des comptes est assuré par un mécanisme automatique, mais celui-ci, s'appliquant à l'ensemble des engagements commerciaux et financiers, ne peut prendre la signification que lui prêtent parfois les économistes classiques.

Les deux théories nous aident ainsi, l'une et l'autre, à comprendre le mécanisme de l'équilibre, la théorie classique s'attachant à montrer le fonctionnement du mécanisme, la théorie positive recherchant les conditions d'équilibre de la balance des comptes, dans sa définition la plus courante.

Mais, contrairement à l'opinion trop souvent répandue, aucune de ces théories ne peut nous permettre d'apercevoir dans quelles conditions ses relations extérieures agissent sur l'évolution économique d'un pays.

Le mécanisme des échanges ignore l'affectation intérieure des biens et services échangés. Sur cette affectation repose cependant le problème essentiel. L'étude du mécanisme constitue sans doute l'introduction nécessaire. On aurait tort de la considérer comme une fin.

Le capital d'un pays peut s'accroître ou diminuer. Dans quelles conditions les échanges extérieurs vont-ils favoriser le développement du capital, dans quelles conditions vont-ils l'entraver ? Dans quels cas permettront-ils de développer la consommation au détriment de

l'avenir, dans quels cas entraveront-ils les investissements les plus productifs, dans quels cas affecteront-ils la productivité des capitaux antérieurement investis ? Telles sont les questions qu'il conviendra de se poser.

Contrairement à la conviction des partisans de la théorie positive, l'examen du solde de la balance des revenus ne peut malheureusement nous donner de réponses, puisque la balance des revenus ne fait pas de distinction entre les biens consommables et les biens productifs.

La conception d'après laquelle tout échange avec l'extérieur est forcément productif est peut-être également trop sommaire et sans doute la vérité est-elle plus nuancée.

Mais la théorie classique, en montrant qu'il existe dans la division internationale du travail une harmonie des intérêts mondiaux, ce qui ne signifie pas que cette harmonie des relations s'établisse toujours spontanément, la théorie positive, en nous invitant à rechercher du côté des revenus la solution des problèmes internationaux, ont sans doute tracé l'une et l'autre les principaux éléments de la réponse qui, de l'équilibre des engagements, nous permettra de passer à l'étude de l'équilibre des intérêts.

Jean SRIBER.

L'ÉTAT INDUSTRIEL ET L'ÉTAT ARBITRE

Quelques remarques sur les nationalisations.

La France vient de faire une « poussée » de nationalisation. Sans désemparer ont été, tant bien que mal, mises sur pied les lois nationalisant les banques de dépôt, l'électricité et le gaz, les assurances, les charbonnages. La soudaineté de cette « poussée » n'est qu'apparente. Il faut y voir le terme logique de l'évolution d'une partie importante de l'opinion. Cette évolution, qui s'était déjà traduite en actes avant la guerre, a été précédée et accompagnée par une tendance croissante à des interventions de l'Etat dans l'orientation et la gestion des grandes entreprises, par exemple des chemins de fer, de l'énergie électrique, des charbonnages. Il importe d'en comprendre le sens profond.

*
* *

Industries nationalisables. — Essayons donc de dégager des faits, que nous avons trop vécu au jour le jour, les tendances générales, qui éclaireront à nos yeux la transformation à laquelle nous assistons.

On dit parfois que les « richesses naturelles » doivent être nationalisées. Si de telles richesses existaient, il serait en effet logique qu'elles fussent mises à la disposition de la nation tout entière. Mais qu'on nous excuse, en le rappelant, d'enfoncer une porte ouverte, la nature ne nous offre que des richesses potentielles : par exemple, la terre (sol et sous-sol), les chutes d'eau, les rivières, la mer, la chaleur solaire, etc. Seule l'incorporation de travail à une ressource naturelle peut créer une richesse économique. Considérable est, par exemple, la somme de travail intellectuel ou manuel nécessaire pour découvrir, reconnaître, rejoindre sous terre, abattre et ramener au sol la houille, classée pourtant « richesse naturelle » ! Considérable le travail à dépenser pour transformer la chute d'eau en énergie électrique disponible aux lieux d'utilisation. La richesse d'un pays dépend autant de ses ressources naturelles que de son travail, c'est-à-dire de l'importance et de l'activité de sa population.

On dit aussi qu'il faut nationaliser « les services publics ». On entend par là ceux qui sont nécessaires à la vie de la population. On pense au transport des marchandises et des personnes, à la distribution de l'énergie ou de l'eau potable. Mais pourquoi ne pense-t-on pas à la collecte des œufs, du lait, du beurre ? Le critérium de

« services publics », en matière de nationalisation, nécessite donc lui-même une mise au point.

Toute industrie, qui produit un bien d'importance essentielle pour l'ensemble d'un pays, peut être considérée comme assurant un service public. Mais qu'est-ce qu'un bien d'importance essentielle ? Nous réservons cette expression aux biens dont la majeure partie de la population ne peut normalement pas se passer et dont la production en France n'est ni largement surabondante, ni insignifiante par rapport aux besoins. Par exemple, personne n'a demandé la nationalisation des gisements de pétrole de Péchelbronn, dont la production est minime vis-à-vis de nos besoins, que seule l'importation peut couvrir; la situation serait différente si une société découvrait en France un gisement important de pétrole.

Si les conditions précédentes sont nécessaires, elles ne sont pas encore suffisantes. Une caractéristique primordiale commune à toutes les industries qui ont été l'objet de nationalisation est qu'elles étaient très fortement organisées. En fait, par le degré des concentrations qu'elles avaient réalisées, ou par les accords qu'elles avaient conclus entre elles, ces industries étaient constituées par un petit nombre de puissants groupes.

Voilà pourquoi personne n'a songé à nationaliser la collecte du lait; voilà pourquoi, si l'industrie de la chaussure était suffisamment concentrée en France, la question pourrait se poser de sa nationalisation.

L'industrie nationalisable présente donc ce double caractère : d'assurer un service public ou de produire un bien d'importance essentielle et d'avoir une organisation solidement charpentée. Ceci mérite réflexion.

*
* *

Raisons économiques des nationalisations. — C'est un des traits les plus frappants dans l'évolution économique de tous les pays que l'importance sans cesse croissante, prise par la notion de service public, de produit indispensable à l'ensemble de la population. L'information économique, tous les modes de transport des personnes et de marchandises, le transport de l'énergie sous toutes ses formes, sont des services, dont le rôle dans l'économie n'a pas cessé de grandir. Il n'est pas un Français, à l'heure actuelle, qui ne subisse le contre-coup d'un manque de charbon ou d'une élévation de son prix. D'autres produits, tels que l'acier, beaucoup de métaux, le ciment, les produits pétroliers, le caoutchouc, certains textiles, sont devenus indispensables au pays. Ainsi les progrès de la technique dans tous les domaines ont singulièrement resserré l'interdépendance économique des hommes entre eux. Première cause profonde des nationalisations.

En même temps, ces progrès modifiaient la structure de certaines industries. Des concentrations, des accords entre sociétés, devenaient

indispensables à leur développement et même à leur subsistance. L'importance prise pour l'orientation des entreprises par les recherches scientifiques et techniques et par une information économique très large, les avantages d'une politique d'achat et surtout d'une politique de vente commune, la meilleure utilisation du personnel, l'importance des capitaux nécessaires, bref des considérations de tous ordres, techniques, sociales, commerciales, financières, ont poussé les entreprises à la concentration, à des accords interprofessionnels, à une organisation horizontale très accentuée. Ainsi se sont constitués, sous la direction effective de minorités restreintes, des groupes puissants, dont l'influence sur l'économie du pays est considérable. De ces groupes peuvent dépendre la situation de plusieurs centaines de milliers de personnes; des capitaux considérables sont parfois entre leurs mains, la production et les prix de produits ou services essentiels pour toute la population peuvent être sous leur dépendance. On peut donc dire, en un sens, que le développement des organisations patronales, conséquence du progrès technique, a ouvert la voie à la suppression du patronat.

L'évolution à laquelle nous assistons, qui aboutit partout à développer les interventions de l'Etat dans les grandes entreprises et parfois à les nationaliser, a donc un double fondement économique : resserrement de l'interdépendance économique entre les hommes et accroissement nécessaire de puissance des entreprises qui assurent la vie de la population. Cette évolution n'est certainement pas à son terme.

***

Buts des nationalisations. — En résumé, il semble qu'on puisse assigner aux nationalisations faites en France les objectifs suivants :

— assurer d'une façon plus satisfaisante pour la collectivité la marche de services publics et l'approvisionnement en produits essentiels, lorsque ces services ou cet approvisionnement sont sous l'influence de minorités puissantes;

— réserver à la collectivité les bénéfices d'exploitation qui peuvent être réalisés, soit sous forme d'une baisse de prix des produits ou services rendus, soit sous celle d'un bénéfice budgétaire;

— ne pas tolérer l'existence dans l'État d'entités privées trop puissantes, capables d'influer sur la situation sociale, économique ou financière du pays.

***

Des trois objectifs ainsi assignés aux nationalisations, le dernier, qui est purement destructif, est facile à réaliser. D'aucuns nient la possibilité d'atteindre les deux autres. Une entreprise privée, disent-ils, assurera toujours mieux que l'Etat une gestion industrielle et commerciale; par la masse des impôts qu'elle acquitte, l'entreprise privée contribue à l'équilibre du budget, à qui les nationalisations n'apporteront que des déficits.

Les exploitations d'Etat sont maintenant nombreuses en France et à l'étranger, et leur étude objective devrait permettre de répondre à cette question : y a-t-il des raisons intrinsèques qui les condamnent à n'être, économiquement parlant, qu'un pis aller ? ou bien n'y a-t-il pas plutôt un certain nombre de principes à observer, si l'on veut atteindre le but que l'on se propose ? Nous essaierons d'apporter quelques éléments de réponse à cette question.

*
* *

Principes à observer par l'Etat industriel. — Le premier danger à éviter est la « fonctionnarisation » du personnel de l'entreprise de l'Etat. Dans l'industrie privée, dit-on généralement, chacun est personnellement intéressé à l'amélioration des résultats de l'affaire, à contribuer selon ses moyens à la diminution du prix de revient, au développement de la production, à l'amélioration de sa qualité. Appliquée aux grandes entreprises, une telle assertion, présentée sous une forme aussi générale, traduit plus un idéal qu'une réalité effective. Mais il est évident que l'intérêt personnel et l'amour-propre individuel sont des facteurs à utiliser, et on ne voit pas pourquoi l'Etat industriel ne pourrait les mettre en œuvre comme une entreprise privée. Il y a même, croyons-nous, de grands progrès à réaliser en ce sens pour favoriser les initiatives à tous les échelons. Aucun perfectionnement ne s'obtient sans tâtonnements ni sans risques que l'ouvrier ou l'ingénieur n'est trop souvent pas encouragé à prendre. Il est indispensable que tous les agents d'une entreprise d'Etat soient incités à avoir la préoccupation constante d'améliorer les conditions de sa gestion. Ces considérations doivent être à la base de l'organisation interne des exploitations de l'Etat.

La nationalisation entraîne généralement un développement de la concentration. Nous en avons rappelé les avantages. Elle n'est pas sans danger : il faut éviter d'alourdir l'organisation par une hiérarchisation horizontale trop accentuée des services. D'autre part, l'entreprise-unité doit être à l'échelle humaine, constituer un corps vivant réellement animé par l'esprit de son chef. Des articulations très souples seront donc à prévoir, pour diriger la progression d'ensemble des diverses entreprises-unités de l'industrie nationalisée, tout en laissant à chacun une autonomie suffisante de gestion.

Un des éléments du succès des sociétés, dont il importe de conserver l'avantage à l'exploitation d'Etat, c'est la continuité de vues dans la direction de l'entreprise. Elle se manifeste sous des formes diverses : souci d'assurer la permanence de la direction par la promotion des plus qualifiés et la formation des élites, continuité des recherches et études à objectifs lointains, politique d'investissements à long terme, goût du risque, facteur nécessaire de progrès, allié à une gestion prudente, élément indispensable du succès des appels à l'épargne publique. De cette remarque, on doit conclure à la néces-

sité d'une stabilité dans l'organisation de l'exploitation d'Etat et d'une certaine autonomie de celle-ci dans son évolution.

Halte-là ! disent certains. Vous allez reconstituer des trusts, infiniment plus puissants que ceux que vous avez voulu faire disparaître. Ainsi est posée la question des rapports de l'Etat industriel avec l'Etat puissance publique. C'est le même problème qui est évoqué, sous un autre aspect, par l'objection suivante : souvent mise en avant par les adversaires de la nationalisation, l'entreprise d'Etat, disent-ils, n'échappera pas à une certaine démagogie vis-à-vis de son personnel. Soumise à des influences politiques, elle paiera des salaires trop élevés, sans pouvoir majorer en proportion le prix de ses services ou de ses produits. Il y a là, affirment-ils, une cause intrinsèque de déficit, cette assertion mérite une discussion approfondie.

Le but d'une société commerciale est de réaliser, dans une période donnée, un revenu maximum. Elle est en rapports avec son personnel, ses fournisseurs (commerçants, banquiers, transporteurs) et ses clients; son intérêt est naturellement que ces rapports soient aussi bons que possible. Mais elle doit défendre son bénéfice contre son personnel, dont elle pourrait théoriquement améliorer le sort; contre ses fournisseurs, qu'elle pourrait mieux payer; contre ses clients, à qui elle pourrait faire de meilleurs prix. En ce sens, il est permis de dire que ses intérêts leur sont opposés.

Si l'exploitation d'Etat ne cherche pas à être bénéficiaire, elle aura tout de même à arbitrer entre les revendications de son personnel, de ses fournisseurs et de ses clients. Si elle recherche un bénéfice, elle se trouve, vis-à-vis d'eux tous, dans la même situation qu'une société commerciale.

La nationalisation a peut-être éveillé des espoirs excessifs chez les ouvriers. Certes, l'Etat industriel se doit d'être le premier à réaliser effectivement toutes les améliorations sociales possibles. En particulier, il doit aider son personnel à progresser dans le domaine de la culture générale et technique et rendre accessible à chacun, en fonction de ses seules capacités, les postes les plus élevés. Il doit les associer, avec des droits égaux, à ceux des autres administrateurs, à la gestion de l'entreprise et intéresser chacun aux résultats obtenus. Bref, l'Etat doit être, pour son personnel, et dans tous les domaines, un « patron modèle ». Pour ses ouvriers, il n'en restera pas moins un patron, représenté par le chef de l'entreprise. Confier la direction au personnel, ou aux consommateurs, ou aux fournisseurs, ce serait tomber de Charybde en Scylla. C'est à l'Etat et non à une minorité, même nombreuse, que la nationalisation entend confier la responsabilité de l'entreprise. Il serait vain de se leurrer : des confiits sociaux sont possibles, dans les industries nationalisées comme ailleurs.

Interventions de l'Etat arbitre. — Ces conflits ont pris, depuis quelques dizaines d'années, pour la grande industrie, un caractère de généralité qu'il n'avaient pas avant. En face des puissantes organisations patronales, se sont dressées des fédérations ouvrières tout

aussi puissantes. Une grève qui, à l'échelon national, touche un service public ou une industrie essentielle, devient une catastrophe nationale; elle peut même avoir des répercussions mondiales. Au surplus, c'est le Gouvernement qui, en définitive, arbitre le débat, et lui seul peut le faire, parce que seul il possède tous les éléments de la question et parce qu'il est seul qualifié pour être l'agent exécutif de la volonté populaire, dans un conflit qui dépasse toujours le cadre des industries qu'il frappe. Que l'arbitrage ne suive donc pas la grève, mais qu'il la précède, en épargnant des souffrances ! Après l'arbitrage gouvernemental, la grève nationale ne peut plus être que politique.

La nationalisation d'un service public ou d'une industrie essentielle ne modifie pas cette situation. Elle rend seulement plus évidente la nécessité d'un arbitrage gouvernemental, puisque les mesures à prendre doivent généralement avoir une répercussion immédiate, soit sur l'économie générale du pays, soit sur un budget d'Etat.

Voilà donc un premier exemple d'intervention de l'Etat, puissance publique dans une industrie nationalisée, qui peut être dictée par des soucis de politique générale, et être directement contraire aux intérêts de l'Etat industriel. De même l'Etat peut avoir à imposer des prix de vente insuffisamment rémunérateurs. Mais de telles interventions sont antérieures aux nationalisations; elle n'en découlent pas. L'Etat peut être conduit, pour des raisons d'intérêt général, à demander aux entreprises nationalisées d'encourager par leurs achats certaines fabrications, à fixer à ces entreprises un niveau de production qui n'est pas nécessairement le plus rémunérateur pour l'industrie considérée, etc. C'est enfin une question de politique générale de fixer à chaque industrie nationalisée les résultats financiers à obtenir. On peut concevoir que les entreprises industrielles et commerciales de l'Etat soient assez largement bénéficiaires pour rendre possible la suppression de tous les impôts, ce qui reviendrait à ne conserver que l'impôt indirect sur les services publics et les produits d'importance nationale. On peut, au contraire, rechercher la réalisation de ces activités à des prix relativement faibles, et laisser la couverture des déficits à d'autres impôts directs ou indirects.

C'est l'avantage et le danger des nationalisations de placer pratiquement sous les doigts de l'Etat le clavier complet de l'économie nationale, dont il pouvait auparavant toucher seulement quelques notes. La difficulté est de s'organiser pour en jouer correctement !



Séparer nettement les deux fonctions de l'Etat. — Ainsi se dégage une double fonction de l'Etat, dans les entreprises nationalisées.

Comme exploitant, l'Etat doit assurer la primauté de ses intérêts sur ceux de son personnel, de ses fournisseurs, de ses clients. L'orga-

nisation de l'entreprise nationalisée doit être articulée, stable, et bénéficier d'une large autonomie, qui lui permettra des vues d'avenir. Elle doit s'efforcer d'intéresser tout son personnel à la bonne gestion de l'affaire. L'Etat se doit d'être un patron modèle, toujours à l'avant-garde des progrès sociaux.

D'autre part, l'Etat, responsable de la politique générale, doit fixer les buts généraux à atteindre, en vue du développement harmonieux du pays tout entier. Il peut, en outre, avoir à intervenir à l'encontre de ses intérêts industriels : des considérations de commerce extérieur, de défense nationale, de politique sociale, d'économie générale, peuvent, par exemple, justifier ces interventions. Il importe qu'elles soient l'exception et non la règle. D'abord, pour que l'Etat voit clair dans ses affaires. Ensuite, parce que l'on ne pratique pas la politique que l'on veut, mais celle que l'on peut. La richesse d'une nation, nous l'avons dit, résulte en définitive de ses ressources naturelles et de son travail. D'autre part, l'harmonie de l'économie ne peut résulter des dissonances trop accentuées dans ses œuvres maîtresses.

En tout état de cause, il est essentiel de confier à deux organes distincts les deux fonctions de l'Etat que nous venons de décrire sommairement. A un conseil d'administration, à qui le gouvernement donne sa confiance, mais qui n'est pas un jouet permanent entre ses mains, les fonctions de gestion pour le compte de l'Etat, suivant des directives générales fixées par le gouvernement.

Au gouvernement seul, sous le contrôle du parlement, le soin d'établir ces directives générales, le rôle d'arbitre et les interventions exceptionnelles, dictées par des soucis de politique générale, dont nous avons donné des exemples ci-dessus.

Essayons de préciser ces dispositions.

*
* *

Le conseil d'administration gère au nom de l'Etat industriel. — Le conseil d'administration d'une industrie nationalisée ne devrait pas être trop nombreux (par exemple pas plus de douze membres), mais jouer un rôle véritablement actif, ne pas se désaisir en fait de toutes ses responsabilités entre les mains de son président. Il doit comporter des représentants du personnel, des fournisseurs et des consommateurs. Mais le dosage du conseil doit être tel que la majorité revienne pratiquement aux administrateurs représentant l'Etat (par exemple cinq administrateurs représentant l'Etat sur douze). Les représentants de l'Etat ne sont pas nécssairement des fonctionnaires : ils peuvent être des ouvriers, des ingénieurs, des industriels. Ils sont choisis par le gouvernement pour leur compétence, leurs qualités intellectuelles et morales, abstraction faite de toutes considérations politiques. Ils ne sont, en principe, pas révocables, mais seulement renouvelables par fraction, comme tout le conseil, suivant un ordre déterminé par tirage au sort. Des garanties doivent être assurées aux anciens administrateurs dont le mandat n'est pas renouvelé.

Le président du conseil d'administration est élu par le conseil parmi les représentants de l'Etat. Il n'est révocable que par le conseil. Toutefois, il est procédé périodiquement à une désignation du président — par exemple tous les six ans. Le président en exercice n'est pas renouvelable comme administrateur par tirage au sort.

Le gouvernement agit au nom de l'Etat arbitre. — Le gouvernement donne au conseil d'administration des directives ou des instructions dans le cadre d'un plan général. Il indique ou impose les buts à atteindre, il fixe les résultats financiers à obtenir. Ces instructions doivent couvrir une période assez étendue, cinq ans par exemple. Le conseil d'administration, s'il estime les instructions inexécutables, peut décider à la majorité de démissionner en bloc, et aucun de ses membres ne peut plus alors être désigné à nouveau pendant cinq ans. Si, n'ayant pas présenté d'objections, il ne se conforme pas, par sa seule faute, aux instructions données, il peut être révoqué en bloc par le gouvernement.

Le gouvernement peut être amené exceptionnellement, nous l'avons dit, à intervenir, pour des raisons de politique générale, dans les conditions de gestion approuvées ou fixées par le conseil d'administration. Si les mesures décidées par le gouvernement ont une répercussion défavorable sur le budget de l'industrie nationalisée, elles ne sont exécutoires qu'après vote par le parlement des crédits supplémentaires correspondants.

Tout ceci suppose que le gouvernement s'organise pour assurer ses nouvelles tâches. Chaque industrie nationalisée est rattachée à une direction ministérielle, et son directeur assiste, comme commissaire du gouvernement, aux séances du conseil d'administration de cette industrie. Il ne prend pas part aux votes, mais peut demander une nouvelle délibération sur une question déterminée ou imposer un veto, qui cessera d'être valable si, dans les dix jours, le gouvernement n'a pas donné des instructions et pris les mesures appropriées.

L'ensemble des directeurs, commissaires de gouvernement, des entreprises nationalisées, et des directeurs compétents de tous les ministères intéressés, notamment de l'Economie nationale et des Finances, constituent un comité permanent chargé de préparer les directives et instructions du gouvernement aux industries nationalisées. C'est une sorte de comité du plan économique, qui peut permettre au gouvernement, en agissant seulement sur les grandes industries nationalisées et sans qu'en période normale aucun contrôle de la répartition des matières ni aucun contrôle des prix soit nécessaire, de fixer l'orientation générale de l'économie du pays, les modalités d'exécution restant en principe de la compétence des conseils d'administration des entreprises d'Etat.

En outre, le conseil des ministres doit être assisté des avis d'un conseil national économique, non composé de fonctionnaires, mais où sont représentés les intérêts généraux de la nation, en particulier les confédérations ouvrières, les industriels, y compris évidemment

les industries d'Etat, et les consommateurs. Enfin, une commission parlementaire des établissements nationalisés serait à constituer.

*
* *

Les remarques ci-dessus concernent seulement quelques aspects du problème des nationalisations. Des questions importantes, comme celles du financement des industries d'Etat, ont été à peine évoquées, d'autres n'ont même pas été mentionnées.

Nous avons essayé de montrer que la vague de nationalisations, auxquelles nous venons d'assister, s'explique par une évolution continue de la technique. La nationalisation correspond au désir de l'Etat de donner une efficacité plus complète aux interventions de plus en plus nombreuses qu'il est amené à faire dans certaines grandes entreprises, et au souci de ne pas tolérer dans son sein de groupes économiques privés trop puissants. Elle implique, pour être efficace, une organisation adéquate des industries nationalisées et une adaptation du gouvernement aux tâches nouvelles qu'il assume. Nous avons tenté de préciser quelque peu ces divers points, sans nous dissimuler la difficulté du problème à résoudre. Aucune organisation n'est parfaite en soi. Tout dépend de l'esprit qui l'anime, c'est-à-dire de la compétence et de la foi de ceux qui la mettent en œuvre.

7 juin 1946.

XXX.

NOTES ET MEMORANDA

RÉGIME DES IMPORTATIONS ET DES EXPORTATIONS

I. — Mécanisme des importations.

La réglementation des importations en vigueur à l'heure actuelle a été établie en fonction :

— de la faiblesse de nos ressources en devises et en or;

— de la masse considérable de nos besoins en produits d'approvisionnement et en biens d'équipement d'origine étrangère;

— par conséquent, de la nécessité d'établir une hiérarchie entre nos besoins et de n'utiliser nos moyens d'achat que pour la satisfaction des besoins prioritaires de la communauté.

*
* *

C'est pour répondre à ce souci que l'administration a été amenée à établir des plans d'importations, à déterminer et à rechercher les sources d'approvisionnements et, dans une certaine mesure, à réaliser les achats prévus.

Les accords passés par le C. F. L. N., puis par le gouvernement provisoire avec les Alliés, accords de Prêt-Bail, accords portant ouverture de crédits, ont contribué à modifier sensiblement nos méthodes d'achat traditionnelles. Passées par voie de réquisition, placées auprès des fournisseurs par les gouvernements des pays auxquels nous liaient ces accords (U. S. A., Grande-Bretagne et Canada), nos commandes devaient, après avoir été agréées par l'administration, être négociées par nos missions d'achat à l'étranger, lesquelles, composées à la fois de représentants de l'administration et d'experts, étaient placées sous l'autorité du Conseil français des approvisionnements de Washington, de Londres et d'Ottawa.

La fin du Prêt-Bail et de l'Aide mutuelle a nécessité une réforme profonde de nos méthodes d'achat aux U. S. A. et en Grande-Bretagne. Dès le 2 septembre 1945, les missions de Washington ont entrepris de réaliser elles-mêmes, et non plus par l'intermédiaire de l'administration américaine, la partie du programme de 1945 qui n'était pas achevée.

Toutefois, en l'absence d'un personnel suffisant, en vue d'autre

part d'associer plus étroitement les utilisateurs à la sélection des produits importés, afin également de réintroduire progressivement dans le circuit du commerce traditionnel nos importateurs spécialisés, les méthodes d'achat ont dû être revisées au début de cette année.

Les méthodes adoptées tiennent compte à la fois de ce souci et de la nécessité de conserver une action de direction et de contrôle sur l'exécution des achats et sur l'origine des ressources en devises qui permettent la réalisation des programmes d'importation (une partie, en effet, de ces achats seront faits à l'aide de crédits ouverts par la Banque officielle Export-Import).

La diversité des produits figurant au programme général d'importations a conduit l'administration à prévoir quatre méthodes d'achat différentes :

a) le matériel destiné aux services publics continuera à être acheté par les missions;

b) les produits fongibles (ravitaillement, matières premières, produits semi-finis et finis standards) doivent être achetés sous le contrôle des missions par des organismes professionnels compétents, dans la plupart des cas par les groupements d'importations et de répartition prévus par la loi du 11 juillet 1938 sur l'organisation de la nation en temps de guerre;

c) les équipements spéciaux seront achetés par les utilisateurs sous le contrôle des missions;

d) les produits comportant un grand détail ou ne mettant en cause que de faibles sommes seront acquis sous licence d'importations par des importateurs privés, suivant la formule habituelle.

Bien entendu, ces achats continuent à être faits dans les limites d'un programme qui, proposé par les ministères intéressés, est approuvé par la Commission des approvisionnements, réunie à la diligence de la Direction des relations économiques extérieures au Ministère de l'Economie nationale. Pour chaque poste de ce programme, une des quatre méthodes d'achat est adoptée sur proposition du ministère intéressé et après décision des Ministères de l'Economie nationale et des Finances.

En ce qui concerne la deuxième méthode, il a été admis que l'envoi d'acheteurs à l'étranger n'était pas toujours nécessaire et que les groupements pouvaient, dans certains cas, passer leurs ordres à Paris en s'adressant aux représentants d'exportateurs étrangers ou en utilisant les services d'un correspondant à l'étranger. Le contrôle de ces achats est effectué, du point de vue technique, par le ministère responsable de la ressource, ou, à l'étranger, par le chef de la mission, et, du point de vue financier, par le contrôleur du groupement acheteur, ou, à l'étranger, par le contrôleur financier de la mission, qui vérifie si les achats sont conformes au programme.

D'ores et déjà, un certain nombre de groupements ont commencé leurs opérations d'achat, notamment pour le blé, la laine, le coton,

les textiles en général, les carburants, les métaux, les produits pharmaceutiques, etc.

Le matériel spécial commandé par un utilisateur fait l'objet d'un accord préalable de principe donné par le ministère technique responsable, l'approbation définitive résultant du visa du contrat.

Il est à noter que les achats sont faits Fob et que les affrètements continuent à être du ressort des services de la Marine marchande. Dès leur arrivée en France, les marchandises sont prises en charge par le Service des importations (Impex), qui agit pour le compte de l'acheteur, quel qu'il soit.

L'ensemble de ces opérations est supervisé par le Conseil français des approvisionnements, qui agit à titre de délégué du Ministère de l'Economie nationale et de correspondant de la Commission des approvisionnements et contrôle l'exécution du programme.

*
* *

A côté de ces achats réalisés dans les pays où nous avons des missions officielles et suivant les méthodes qui viennent d'être décrites, les importations en provenance des autres pays sont réalisées soit par l'intermédiaire des groupements d'achat (pour certains produits), soit par la voie habituelle du commerce d'importation, suivant la procédure des licences d'importations.

Ces licences ne sont accordées que pour les seuls articles prévus au plan général d'importation, dans la limite de quantités fixées par ce plan et en tenant compte des sources d'approvisionnement qui ont été définies en fonction notamment des accords commerciaux négociés avec les pays étrangers. La délivrance d'une licence implique obligatoirement l'attribution de devises pour le montant de l'achat autorisé.

Par ailleurs, toute une série de règles ont été fixées, qui régissent le prix de vente en France des produits importés et qui ont pour but d'éviter que l'attribution de ces biens d'importations ne bouleversent le marché intérieur. Elles diffèrent suivant que les importations sont effectuées par voie officielle ou par licence, également suivant la nature des produits en cause ou l'existence d'une production équivalente en France.

II. — Mécanisme des exportations.

S'il est vrai que l'exportation dépend fondamentalement de nos possibilités de production et de la capacité d'absorption des marchés étrangers, il est apparu toutefois au gouvernement qu'il lui appartenait de mettre en œuvre tous les moyens dont il disposait pour accroître ces possibilités et encourager nos ventes à l'étranger. C'est dans ce but qu'ont été prises un certain nombre de mesures qui ont permis d'apporter à la situation qui existait au moment de la

Libération de sérieuses améliorations. Certaines d'entre elles ont été élaborées par le Comité des exportations, dont la création remonte au 12 mars 1945. D'autres ont été prises plus récemment sur l'initiative de la Direction des relations économiques extérieures. Ce sont notamment celles qui ont trait à la procédure de délivrance des licences d'exportation.

1° L'obligation de soumettre une demande d'exportation pour chaque opération de vente à l'étranger, quel que soit le produit envisagé, impliquait pour l'industriel ou le commerçant des démarches nombreuses et entraînait des difficultés administratives et des retards qui répondaient mal aux conditions du commerce en général et des affaires d'exportation en particulier. De plus, ces formalités n'étaient plus toutes conformes au but poursuivi. Il est en effet un très grand nombre de produits qui ne sont pas indispensables à la vie même du pays ou qui ne répondent pas à des besoins incompressibles de la consommation intérieure et qui peuvent être exportés librement sans mettre en péril l'équilibre de notre économie.

Aussi bien un nombre relativement considérable de produits viennent d'être libérés (depuis le 10 février) de l'obligation de la licence et du contrôle préalable de l'administration. De nouvelles listes de produits ainsi libérés paraîtront prochainement. Les exportateurs, dans ce cas, sont seulement tenus de souscrire un engagement de rapatriement de devises. A cet effet, l'Office des changes vient de décider d'établir, dans un certain nombre de centres de province, des guichets où ces engagements pourront être visés sans que l'industriel ou le commerçant aient à se déplacer ou à correspondre avec l'administration de Paris.

2° C'est dans ce même esprit et afin de permettre aux exportateurs de prendre leurs dispositions sans risquer d'être arrêtés par des difficultés et des formalités administratives au moment de la réalisation de leurs exportations qu'il a été décidé que, pour les produits qui restent soumis à l'obtention d'une licence, celle-ci devait être en général globale (par maison d'exportation, par catégorie de produits ou par produits, pour l'étranger en général ou par pays), les licences correspondant à des opérations fractionnées s'imputant sur cette licence globale.

3° Par ailleurs, le délai d'examen des licences par les ministères techniques a été réduit. Toutefois, le meilleur système consisterait dans la remise automatique des licences dans la limite du volume fixé par le plan d'exportation pour chaque catégorie de produits. Un tel système ne peut être mis immédiatement en application, mais c'est vers cet automatisme que tend le Ministère de l'Economie nationale.

4° Afin de permettre aux industriels d'importer de l'étranger, hors programme, les matières premières ou les produits semi-finis nécessaires à la fabrication d'articles destinés à être exportés et en vue de procurer des devises au Trésor, un nouveau régime d'importation

pour réexportation a été établi, d'après lequel les devises nécessaires à l'achat de ces matières premières sont mises à la disposition de l'industriel s'il s'engage à exporter des produits finis pour une valeur égale deux fois au moins au montant des marchandises importées. Un nombre considérable d'importations de ce genre ont été déjà conclues.

5° Un décret du 12 mai 1945 donne au Comité des exportations la faculté de décider l'attribution, à titre prioritaire, des matières premières aux industries exportatrices. La mise en œuvre de ces allocations de matières premières et d'abord des sources d'énergie a conduit insensiblement l'administration à établir un plan d'exportations. Ce plan tient compte non seulement de la nécessité de pousser les exportations pour lesquelles il existe un rapport favorable entre l'énergie consommée, le prix des matières premières incorporées, et, d'autre part, le volume de devises que doit rapporter la vente de ces produits à l'extérieur, mais également de l'intérêt que nous avons à manifester notre présence sur les marchés étrangers, même pour des produits de première nécessité et de ne pas perdre nos circuits de vente commerciaux à l'étranger.

Nous ne pouvons en effet continuer à bâtir notre commerce d'exportation sur la vente de nos seuls produits de luxe : parfums, soieries ou spiritueux. L'état de pauvreté de nombreux pays rend aléatoire le placement de ces produits et exige au contraire que nos exportations soient étoffées dans une certaine mesure à l'aide de produits de consommation courante.

C'est dans ce but que des allocations de produits tels que l'acier ou la fonte sont faites dès maintenant aux industries exportatrices, tuyaux de fonte, industries mécaniques et électriques, etc. Il doit en être de même pour l'aluminium, pour nos engrais potassiques ou phosphatés, etc. Cette politique ne fera que s'accentuer au fur et à mesure que l'accroissement de notre production permettra de dégager au profit de l'exportation des quantités plus importantes de produits de première nécessité.

6° Dans le domaine de la fiscalité, des exonérations ont été décidées en faveur des industries exportatrices (taxes de transaction, taxes à la production, suppression du prélèvement de 80 p. 100 sur les excédents de bénéfice).

7° Un décret établissant le contrôle de la qualité des produits exportés vient d'être établi par le Ministère de l'Economie nationale.

8° Enfin, de nombreux accords commerciaux ont été négociés avec les pays étrangers, qui ont pour but de permettre à nos produits de trouver accès sur les marchés mondiaux. Ce sont, notamment, les accords avec les pays anglo-saxons, la Suisse, la Belgique, le Danemark, la Suède, la Norvège, la Hollande, la Finlande, la Tchécoslovaquie, l'Italie, l'Argentine et le Brésil.

XXX.

L'ORDRE SOCIAL[1] DE M. JACQUES RUEFF

Les thèses essentielles du livre de M. Rueff ne rencontreront guère de contradiction, sinon de la part de ceux, nombreux, hélas ! aujourd'hui, pour qui l'intervention de l'Etat dans les domaines les plus intimes de l'activité individuelle représente le *summum* du progrès. J'avais un ami qui, préoccupé après la guerre de 1914-1918 de la supériorité de population de l'Allemagne sur celle de la France, proposait pour y mettre fin de placer un gendarme en faction à côté de chaque lit conjugal allemand. On avait beau lui faire remarquer 1° que les frais de contrôle seraient extrêmement élevés, 2° que le risque était grand de voir le gendarme, surtout s'il était bien fait, chercher à suppléer le mari et ramener ainsi le chiffre des naissances à son ancien niveau — rien ne pouvait le faire démordre de sa conviction. Sa proposition cependant n'avait rien de plus choquant ni de moins réalisable que celle que j'ai lue récemment quelque part, et consistant à contrôler le budget des dépenses de chaque citoyen de manière à orienter ces dépenses uniquement vers des produits autorisés par l'Etat. Il suffirait évidemment pour réussir de placer un gendarme à côté de chaque ménagère. La double objection des frais exagérés et de la fraude s'applique à cette proposition comme à la précédente. Même à la prison de Fresnes, sous l'occupation allemande, certains gardiens se faisaient les complices des prisonniers.

A part les maniaques du rationnement dont le mal est sans remède, la majorité des lecteurs de M. Rueff admettra volontiers avec lui que l'universalisation du contrôle économique est un mal, nécessaire peut-être pendant la guerre, mais absurde en temps de paix. Le problème économique à résoudre n'est pas de poursuivre son maintien (ce qui est à la portée de n'importe quel imbécile), mais au contraire de l'éliminer graduellement. Le service rendu par M. Rueff consiste dans la démonstration que par un enchaînement inéluctable le rationnement découle du déficit budgétaire. C'est la thèse centrale de son livre, qui pourrait s'intituler : *Le déficit budgétaire et ses conséquences.*

L'Etat, expose M. Rueff, quand son budget est en déficit et s'il est trop faible pour recourir à l'impôt ou à l'emprunt, émet des bons du Trésor escomptables à la Banque d'émission. Ce faisant, il crée de « faux droits ». La monnaie émise en échange par la Banque a « un volume supérieur à la valeur des richesses qu'elle enveloppe » (p. 403). Une telle monnaie, si elle dépasse les « encaisses désirées » par le public, doit faire hausser les prix. N'étant pas le résultat du

1. *L'Ordre Social*, par Jacques Rueff, 2 volumes in-8° de 743 pages, à la Librairie Sirey, Paris, 1946.

« déshabillage d'un droit préexistant » (j'emploie le vocabulaire de M. Rueff), elle devient un simple « signe monétaire ». Or « le signe monétaire n'est pas plus la monnaie qu'un uniforme n'est un soldat » (p. 199). Pour éviter la hausse des prix et des changes qui l'accompagne nécessairement, l'Etat taxe les marchandises et les devises étrangères. Il établit le contrôle des prix et celui des changes. Mais ces contrôles ne sont jamais suffisants. Ils créent des offres et des demandes insatisfaites et qui cherchent à se satisfaire dans un autre marché. L'Etat fait donc un pas de plus. Il rationne la *demande* des marchandises et des devises. En même temps, il organise la production en vue du rationnement. Il établit alors une règle arbitraire qui fixera la hiérarchie des marchandises distribuées à l'intérieur et un « clearing » pour celles qui viennent de l'étranger, sans tenir compte de la demande spontanée du public. La « souveraineté des titulaires de droits » (c'est encore une expression de M. Rueff) est ainsi abolie. Le déficit a engendré la tyrannie. L'Etat, s'il était probe et sincère, aurait pu obtenir les mêmes résultats (c'est-à-dire les mêmes prélèvements sur les biens des particuliers) par l'impôt ou l'emprunt. Il préfère répartir les sacrifices qu'il demande en les diluant dans la création d'un pouvoir d'achat dont la diminution frappe tout le monde indistinctement. « Vrais droits » et « faux droits » sont confondus entre les mains des particuliers.

Je ne pense pas que personne, ayant présents à l'esprit les événements de ces dernières années, conteste le bien-fondé de cet enchaînement. Si quelques économistes, dont nous sommes, estiment qu'en temps de guerre il est à peu près inévitable, aucune personne sensée n'admettra qu'un tel régime en temps de paix — et au fur et à mesure que la pénurie disparaît — ne soit une absurdité et un scandale. L'importance du plaidoyer de M. Rueff tient à la rigueur avec laquelle il rapporte tous ces phénomènes à leur véritable origine : le déficit budgétaire. L'inflation n'est qu'une conséquence du déficit. Quant à la monnaie, elle est « serve ». C'est une formule chère à M. Rueff. Compte tenu du plaisir évident de l'auteur à employer des expressions frappantes, et prise dans le sens défini qu'il lui a donné elle est parfaitement compatible avec la formule en apparence opposée que j'ai employée moi-même à la suite de Simiand et d'après laquelle la monnaie est une « réalité sociale ». Les deux formules se rejoignent dès qu'on prend la monnaie non pas comme une *donnée*, mais comme un *produit* de la volonté humaine.

Si l'importance pratique du livre de M. Rueff vient de l'énergie avec laquelle il montre dans le déficit budgétaire l'origine des maux dont nous souffrons, son intérêt pour l'économiste réside surtout dans les fondations théoriques sur lesquelles il assied ses conclusions. Examinons ici les théories principales qu'il développe à ce propos, en renonçant à signaler beaucoup d'idées moins essentielles qui mériteraient cependant d'être discutées.

1° *Théorie des encaisses désirées.* C'est sur la conception des « encaisses désirées » que M. Rueff appuie son explication des phénomènes

monétaires. Cette conception adoptée et développée par Marshall et Knut Wicksel, reprise de nos jours avec succès par l'excellent économiste anglais Hicks, a été formulée d'abord par Walras. Je regrette que M. Rueff n'ait pas cru devoir mentionner à cette occasion le nom du plus grand des économistes français, de celui dont les idées servent de base aujourd'hui aux meilleurs représentants des écoles suédoise, italienne et américaine, dont le livre s'est acquis une renommée mondiale, et dont la théorie de l'équilibre économique (reprise d'ailleurs par M. Rueff) a seule permis de dépasser les conceptions fragmentaires et de corriger les graves erreurs de l'école classique anglaise. Léon Walras est un Français dont on ne prononcera jamais le nom assez souvent ni avec assez de respect. A sa conception de l'encaisse désirée, M. Rueff a consacré un chapitre lumineux. Il l'utilise avec raison pour montrer que la « théorie quantitative » ne joue que si la monnaie nouvelle mise en circulation n'est pas « désirée » par le public. Le niveau des prix, une fois de « faux droits » créés par l'Etat, ne varie que dans la mesure où le public n'augmente pas en même temps son encaisse désirée et préfère « vider ses droits » sur le marché. Il y a là, si j'ai bien saisi la pensée de M. Rueff, un important complément à la conception qu'il présentait dans un livre précédent, et où il considérait la célèbre formule de Fisher comme un simple truisme, évident par lui-même. Ainsi la hausse des prix, écrit-il (p. 307), ne provient pas de l'émission de monnaie. « Celle-ci résulte seulement de la volonté des personnes à qui des faux droits ont été attribués, de les remplir de vraies richesses. Et c'est la hausse des prix une fois réalisée qui suscite, par augmentation des encaisses nécessaires, l'augmentation de la quantité de monnaie en circulation. Contrairement à l'opinion commune, on ne « fait pas de l'inflation », on la subit *dès qu'ont été accomplis les actes qui engendrent le déficit.* »

Ces formules, je l'avoue, me paraissent un peu subtiles. L'Etat, quand il est en déficit et se fait accorder des avances par la Banque pour payer ses dépenses, provoque *directement* une hausse des prix sur les marchés où sa demande s'exerce. Le public n'intervient qu'après coup quand les revenus sont augmentés par l'action préalable de l'Etat. Le public « subit » l'inflation. L'Etat la « fait ». Peut-être M. Rueff veut-il simplement dire que l'Etat commence par s'attribuer de « faux droits », qu'il décide *ensuite* de « remplir de vraies richesses ». Il fait alors partie lui-même des « personnes » dont il est question ci-dessus et à l'action desquelles est due l'émission de monnaie.

2° *Définition de la monnaie.* M. Rueff appelle monnaie « toute richesse de valeur bien déterminée acceptée par tous les vendeurs d'un marché en échange des richesses offertes par eux » (p. 186). Cette définition s'applique dans la pensée de l'auteur aussi bien aux monnaies inconvertibles qu'aux monnaies convertibles en or. Dans un système basé sur l'or, les monnaies fiduciaires (billets de banque, chèques) sont, dit-il, des « créances sur l'or ». Même les pièces de

monnaie-or peuvent être considérées comme des créances sur l'or, assimilables aux billets de banque. Il suffit d'y voir une créance « dont le gage, au lieu d'être détenu dans les coffres de la Banque, serait conservé pour raison de commodité sous le signe même qui constitue la monnaie » (p. 189). Assimilation ingénieuse et neuve. Quant aux monnaies inconvertibles, elles ne sont évidemment pas des créances sur l'or. « La valeur de l'unité monétaire n'est plus définie comme celle d'une quantité déterminée d'une richesse déterminée, mais comme celle dont est dotée en fait et à l'instant considéré l'unité de quantité de monnaie. » Ainsi « la valeur en richesses non monétaires de la monnaie inconvertible est à chaque instant ce que la font les prix du marché » (p. 195). « Pareille définition, ajoute-t-il, est en tous points analogue à celle qui définirait l'unité de volume comme le volume que présenterait à chaque instant un récipient déterminé. » Ainsi M. Rueff, fort heureusement, à notre avis, écarte toutes les notions vagues et imprécises de « monnaie abstraite » pour s'en tenir à l'idée simple que le papier-monnaie, comme la monnaie d'or, est « une richesse de valeur bien déterminée ». Ce qui ne veut pas dire évidemment que cette valeur est aussi stable que celle de la monnaie « réelle ». Remarquons, en passant, que dans ce cas le papier-monnaie n'a une valeur bien déterminée *que parce qu'au préalable s'est déjà établi un système de prix sur les divers marchés.*

3° *Théorie de la régulation monétaire.* Cette théorie est celle formulée d'abord au chapitre IV, puis aux chapitres XVII et XVIII. Elle est probablement la plus neuve et, en raison de l'expérience exceptionnelle de M. Rueff en ces matières, la plus importante de son livre. Elle se résume en cette idée que toute augmentation d'encaisse *indésirée* doit se traduire par un double versement de monnaie : l'un sur le marché des marchandises, l'autre sur celui des créances. Le premier entraîne hausse du prix des marchandises, le deuxième hausse du prix des créances, c'est-à-dire baisse du taux de l'intérêt. Ce double mouvement doit aboutir rapidement à rétablir le niveau antérieur des prix par le mécanisme suivant : Le prix au comptant des marchandises haussant, les arbitragistes auront avantage à vendre des marchandises au comptant pour les revendre à terme; l'argent ainsi obtenu sera placé par eux sur le marché des créances; cette action des arbitragistes viendra donc contrarier la hausse des marchandises, et la baisse du prix des créances. En même temps elle fera hausser le prix des marchandises à terme, dont l'écart avec celle des marchandises au comptant (autre forme du taux de l'intérêt) diminuera. Le mécanisme jouera plus ou moins vite, suivant que le taux d'escompte de la Banque d'émission sera au-dessus ou au-dessous du taux d'équilibre du marché. S'il est au-dessus, il entraînera baisse des prix; s'il est au-dessous, il entraînera la hausse. Il maintiendra stabilité du niveau des prix, s'il est fixé entre ce que M. Rueff appelle le taux « économique » et le taux d'équilibre. La Banque d'émission dispose donc d'un instrument de régulation monétaire. Mais cet instrument ne sera efficace qu'à la condition de n'escompter que de

« vraies créances ». Au contraire, la présentation à l'escompte de « fausses créances » (et seul l'Etat est en mesure d'en présenter) peut entraîner une hausse illimitée des prix.

M. Rueff reconnaît que cette analyse est purement théorique, ne vaut que pour de courtes périodes et que sa vérification expérimentale est encore à tenter (p. 247).

Nous reconnaissons qu'elle est d'une logique rigoureuse. Mais, en matière économique, la réalité ne confirme souvent pas la logique théorique. M. Rueff le remarque lui-même, quand, dans sa théorie des crises, il admet qu'une baisse des prix sur le marché des marchandises peut se poursuivre longtemps sans déclencher de mouvement inverse du taux de l'intérêt. Et voici une autre observation qui est (au moins en apparence) en complet désaccord avec sa théorie : c'est celle sur laquelle I. Fisher (dont M. Rueff admire avec raison les ouvrages) a écrit un chapitre classique, celle qui a servi de point de départ à toutes les constructions de K. Wicksell, à savoir qu'en période de hausse prolongée des prix, les taux du marché monétaire ne cessent de s'élever parallèlement au prix, ou de s'abaisser en cas de baisse. Il aurait valu la peine, à mon avis, de consacrer quelques pages à l'examen de ce problème, qui a soulevé tant de polémiques, et de chercher ainsi les limites dans lesquelles la théorie de la régulation monétaire de M. Rueff reste vraie, non seulement en « économie pure », mais en économie « réelle ».

4° *Théorie du commerce international.* Il est impossible de résumer ici l'exposé de M. Rueff, qui repose essentiellement sur la constatation que toute modification de la balance des comptes entre deux pays dont l'un est producteur d'or, entraîne une « distorsion » des prix des marchandises, alors que le prix de l'or est fixe, et que cette distorsion a pour effet des déplacements des points d'exportation et d'importation des marchandises dans les deux pays, — déplacements qui rétablissent l'équilibre momentanément détruit. Je me borne à signaler que M. Rueff, fidèle à la tradition des économistes français, refuse très justement d'accepter la doctrine classique anglaise, qui oppose le commerce international au commerce intérieur. L'économie anglaise a créé pour le premier une théorie spéciale dite des « coûts comparatifs », abandonnée aujourd'hui par les meilleurs économistes américains, suédois, italiens, et qui est bien l'une des constructions les plus artificielles et les plus inutiles dont l'esprit ricardien (malheureusement encore si influent sur la pensée anglaise) ait encombré la théorie économique. Je ne puis cependant accepter entièrement la description faite par M. Rueff du rétablissement de la balance des comptes entre deux régions d'un même territoire. Il me paraît inutile par exemple de faire intervenir des déplacements du niveau des prix entre Bordeaux et Lille, comme le fait M. Rueff. Il est inutile aussi, à mon sens, de faire intervenir l'or dans le rétablissement de l'équilibre entre les deux villes. D'ailleurs y a-t-il une balance des comptes entre Bordeaux et Lille ? Il y a simplement une balance des comptes de chacune de ces villes vis-à-vis de *l'ensemble de la France*. On est,

me semble-t-il, plus proche de la réalité en faisant remarquer simplement que si Bordeaux a dû acheter dans un hiver rigoureux plus de charbon à Lille que d'ordinaire, les Bordelais sont par là *privés d'une partie de leurs revenus* et seront contraints d'acheter *moins* d'autres marchandises, soit à Lille, *soit dans le reste de la France*, ce qui rétablit l'équilibre de leur balance des comptes. La situation inverse se présente à Lille. Il en résulte des changements de prix *sur différents marchés dans l'ensemble de la France*, mais non pas un écart entre le « niveau des prix » de Bordeaux et celui de Lille. Cette manière plus simple de présenter les choses entraîne à mon avis la nécessité d'exposer un peu différemment que ne le fait M. Rueff le mécanisme par lequel se rétablit l'équilibre du commerce international. Mais il serait trop long de reprendre ici des vues qui ont été exposées dans des travaux remarquables comme ceux de M. Aftalion en France et de M. Ohlin en Suède et qui me paraissent placer tout le problème sur une base plus large et plus compréhensive que celle adoptée par M. Rueff, d'ailleurs exposée avec une impressionnante rigueur.

5° *Théorie des crises*. Ici encore, je ne puis que résumer des conceptions qui mériteraient un beaucoup plus long examen. M. Rueff constate d'abord qu'il y a des périodes *prolongées* de hausse ou de baisse des prix. Ces longues variations ne s'expliquent pas, à son avis, par la théorie quantitative classique. Ce n'est pas l'accroissement ou la diminution de la quantité d'or en circulation qui détermine hausse ou baisse du niveau général des prix, ce sont les changements *du coût de production* de l'or, changements qui modifient sa place dans l'échelle préexistante des prix des marchandises et de leurs « points de production ». Tout accroissement du coût de production de l'or entraîne baisse de tous les autres prix. Toute diminution agit dans le sens contraire. Or, toutes les périodes de grande production d'or correspondent en fait à une baisse de son coût de production, et inversement. Ainsi s'expliquent la baisse prolongée des prix de 1871 à 1895 et la hausse prolongée qui s'est poursuivie de 1895 à 1914.

Comment alors rendre compte des crises ? Si nous nous plaçons dans une économie « sans résistance ni frottement », il n'y aurait pas de crises. L'adaptation de la production, y compris celle de l'or, aux variations de l'offre et de la demande se ferait instantanément. Par contre, dans une économie réelle (et c'est le seul passage de son livre où M. Rueff abandonne le point de vue de l'économie pure), les « retards d'adaptation » entraînent des conséquences importantes. Nous supposons la monnaie convertible en or. Voici comment les choses se passeront. Si les encaisses désirées augmentent (car on sait que pour M. Rueff les augmentations ou les diminutions d'encaisse désirée sont l'élément moteur de tous les phénomènes monétaires), les prix des marchandises baisseront. Mais le prix de l'or restera par définition inchangé (nous admettons que nous sommes dans un pays producteur d'or). Il y a crise, donc une « distorsion » générale des prix, entraînant un réaménagement de toutes les productions. Le prix de l'or res-

tant le même, les facultés de production du pays se porteront vers l'extraction du métal jusqu'à ce que celle-ci fournisse le supplément d'encaisse désirée, supplément qui, dans l'intervalle, est fourni par la baisse des prix elle-même. Cette baisse aura pu se prolonger longtemps (car « la baisse appelle la baisse ») avant que l'or nouveau vienne la contrecarrer. La hausse des prix qui débutera alors pourra, elle aussi, se prolonger au-delà de la position d'équilibre, jusqu'à ce qu'un nouvel accroissement de l'encaisse désirée provoque à nouveau la baisse. Et ainsi de suite. En résumé, « l'évolution cyclique maintient le niveau général des prix autour d'une position moyenne, résultant de la définition métallique de la monnaie » (p. 508). La durée de chaque cycle dépendra essentiellement de la situation de la technique, car « les délais techniques sont essentiellement ceux qu'exigent les adaptations d'outillage, et, plus généralement encore, les créations d'outillages nouveaux » (p. 509). M. Rueff aurait pu rappeler ici les beaux travaux de M. Aftalion qui ont définitivement éclairci ce point. L'évolution cyclique des « apparences monétaires » ne fera du reste que se *superposer* aux autres évolutions plus essentielles. Finalement, c'est « la volonté des titulaires de patrimoine » qui impose à l'évolution économique sa direction. « C'est par son intermédiaire, en affectant les motifs de choix qui la déterminent, que les variations du coût de production de l'or d'une part, les résistances et frottements d'autre part, auront superposé aux modifications de structure, dues à des changements de goûts et de besoins, les mouvements séculaires et cycliques des apparences monétaires » (p. 508).

J'ai essayé de donner une « vue cavalière » des principales théories économiques contenues dans l'ouvrage de M. Rueff. On se rend compte par ce résumé très incomplet qu'il s'agit là d'une conception d'économie pure où se retrouvent, présentées avec une rigueur géométrique et avec un vocabulaire nouveau, les idées essentielles des théoriciens de l'équilibre. Avec une différence cependant. Les marchés économiques, où jouent librement l'offre et la demande, ne sont pas seulement pour M. Rueff le moyen d'atteindre ce que Pareto appelle le maximum d'ophélimité; ils sont encore dans sa pensée les instruments de la réalisation pour les propriétaires de leurs « vrais droits ». C'est dans cet effort pour fondre l'économie et le droit en un système unique que réside l'originalité du livre auquel on ne saurait rendre suffisamment justice en un résumé de quelques pages. Sa lecture inspire la plus haute estime pour la vigueur d'un esprit qui a brillamment orchestré des thèmes dont plusieurs sans doute nous étaient déjà familiers, mais dont beaucoup lui appartiennent en propre.

Que dire des *conclusions politiques et sociales* qui forment la deuxième partie de son livre et où se rencontrent tant de formules bien propres à susciter la réflexion. Est-il vrai que l'équilibre budgétaire soit la condition de la liberté, et le déficit la porte ouverte à la tyrannie ? J'oublie un instant l'aide puissante que le plaidoyer de M. Rueff apporte à tous ceux qui, comme le signataire de ces lignes,

voient avec lui, dans le déficit budgétaire, l'origine vraie de l'inflation. Je ne veux voir dans sa théorie que sa portée générale, sans m'arrêter à sa portée financière, cependant essentielle. Passionnément attaché comme je le suis à la liberté politique, je ne puis m'empêcher de penser que l'ordre financier, s'il en est un élément essentiel, n'en est cependant qu'un des éléments. Le sentiment de la liberté, la haine de l'esclavage, s'ils n'existent pas dans les cœurs des citoyens, ce n'est pas l'équilibre financier qui le leur insufflera. Le régime militaire et policier (dont communisme et nazisme ne sont que des expressions différentes) est parfaitement compatible avec des finances ordonnées. Napoléon Ier nous en a fourni la preuve. Depuis dix ans, et, aujourd'hui encore, nous ne connaissons ce régime que sous son aspect de prodigalité désordonnée et scandaleuse. Nous le verrons un jour prochain se présenter avec le visage de la correction financière si cela peut servir à ses fins.

Contre cette tyrannie, que ce soit celle d'un homme, ou celle des partis, je ne vois d'obstacle que dans le besoin profond, ancré au cœur des Français, d'indépendance et de liberté. Laissons les maniaques du rationnement appeler « indiscipline » ces sentiments. Soignons-les au contraire comme les meilleures garanties contre l'esclavage administratif dont nous sommes encore aujourd'hui les victimes et dont la guerre a malheureusement développé le goût, surtout chez ceux qui n'ont pas connu l'occupation allemande et l'ont vue de loin.

Revenant à la partie proprement économique de son livre, je voudrais soumettre deux réflexions à l'attention de M. Rueff.

La première concerne la méthode même qu'il a adoptée. Elle repose sur l'élimination systématique des « résistances et frottements ». C'est une hypothèse qui, dans les sciences physiques, a donné d'admirables résultats. Est-elle admissible au même degré dans un domaine où le temps, c'est-à-dire les résistances et les frottements, joue un rôle essentiel ? Tous les phénomènes économiques sont fonction du temps. Peut-on éliminer le temps dans la description de ces phénomènes sans renoncer par là même à expliquer quelques-uns des plus importants d'entre eux ? M. Rueff, quand il examine les changements de longue durée du niveau des prix et les cycles, a dû tenir compte des « résistances et frottements ». Dans un ouvrage qui conduit à des conclusions d'ordre social, il semble impossible de ne pas faire *par principe* une place à ces « résistances et frottements », non pas incidemment, mais systématiquement. Ne risque-t-on pas, si on néglige de le faire, de donner à certaines théories l'apparence moins d'explications de la réalité que de théorèmes purement hypothétiques, sans contact avec la vie telle que nous la connaissons ?

Et voici ma deuxième réflexion. Nous venons de vivre deux guerres mondiales. Tous les belligérants, quels qu'ils soient, — et pas seulement Hitler —, ont cru devoir utiliser la méthode condamnée par M. Rueff, celle du déficit budgétaire et de l'inflation, source du rationnement et du contrôle des prix. Ce fait même ne comporte-t-il pas une explication ? N'y a-t-il pas une raison à l'emploi d'une méthode

qui, aux yeux de la raison pure, apparaît si déraisonnable ? En condamnant simplement cette politique comme une politique de « mensonge », blâme-t-on seulement les gouvernements qui l'emploient ? Les citoyens qui la tolèrent et parfois la réclament n'ont-ils pas leur part de responsabilité ? N'y aurait-il pas lieu de nous dire si ces méthodes, incontestablement funestes en temps de paix, n'ont pas une justification en temps de pénurie ? Et laquelle ?

Il me semble qu'en abordant ces questions, M. Rueff aurait répondu à certains doutes qui s'élèvent involontairement en le lisant, dans l'esprit de beaucoup de ses lecteurs. Il aurait ainsi ajouté de la force à une argumentation dont la puissance logique et l'ardeur de conviction font honneur à son caractère autant qu'à sa science.

Charles Rist.

UN PRÉCIS DES MÉCANISMES ÉCONOMIQUES ÉLÉMENTAIRES[1]

L'ignorance où sont tenus les jeunes Français des « mécanismes économiques » dénonce une grave lacune dans les programmes des enseignements secondaire et primaire supérieur. Telle est la pensée dont procède le dernier ouvrage de M. Charles Rist, destiné aux maîtres des susdits enseignements, afin de les pourvoir des connaissances économiques fondamentales qu'ils auraient — les pouvoirs publics aidant — à transposer à l'usage de leurs élèves.

Aussitôt le lecteur se prend à regretter que les travaux et les lourdes tâches naguère assumées par l'un de nos plus éminents économistes ne lui aient pas laissé le loisir de publier ce livre vers 1918, et de susciter dès ce moment la réforme appropriée de l'enseignement. Les générations formées après l'autre guerre eussent appris que le « social » ne peut dominer l' « économique », quoi qu'en pense M. Léon Jouhaux. Non qu'il ne soit légitime d'attendre de toute organisation économique des avantages sociaux précis, mais le bien social ne sortira jamais que d'un système économique efficient. Et puis, l'idée de bien social est à tel point asservie au préjugé politique que l'on excuse l'opinion moyenne de n'y plus rien comprendre et de croire, par exemple, que le progrès social est en raison directe de l'extension donnée aux nationalisations, cette panacée.

Certes, l'ignorance commune est un redoutable stimulant à l'imposture politique, et il est infiniment regrettable que les citoyens d'un pays qui se veut démocratique restent aussi complètement désarmés

1. Charles Rist, *Précis des Mécanismes économiques élémentaires*, Paris, Sirey, 1945, 370 pages.

devant les séductions des sophismes démagogiques. Enseignons-leur donc les vérités économiques fondamentales.

Ces vérités sont-elles incluses dans les « mécanismes économiques élémentaires » ? « Elément » signifie : partie constitutive d'un tout. Les mécanismes élémentaires sont parties constitutives du système économique libéral. Celui-ci est-il le seul concevable, le seul réalisable ? En ce cas, l'enseignement donné aux futurs citoyens sera empreint de la « neutralité » doctrinale exigible. Les connaissances économiques inculquées aux jeunes élèves seront scientifiquement valables, au même titre que leurs connaissances en arithmétique, en géométrie, etc. De même, si les mécanismes élémentaires étaient constitutifs de plusieurs systèmes économiques. Peut-on le soutenir sans quelques restrictions ? Il y a, croyons-nous, dans ces mécanismes des éléments irréductibles, mais qui ne suffisent pas à conférer au régime libéral orthodoxe une autorité décisive. En outre, les mécanismes considérés, avant d'être détruits par les séismes politiques de ce siècle, ne s'étaient-ils jamais enrayés sous l'action de forces naturelles ? Sommes-nous en droit de penser que l'automatisme qu'ils impliquent jouait avec une régularité telle qu'aucune action concertée ne se pouvait admettre en raison ?

Selon que la réponse donnée à ces questions est affirmative, ou négative, ou dubitative, les mécanismes élémentaires pourront être enseignés comme base permanente de toute activité économique, ou bien les élèves devront être avertis que tant vaut le système tant valent les mécanismes, ou enfin l'enseignement des mécanismes n'omettra pas de dire en quelle mesure des interventions concertées sont possibles et nécessaires pour suppléer aux défaillances de l'automatisme.

Evidemment, un homme de science du rang de M. Charles Rist n'a pas voulu composer un nouveau *Catéchisme d'économie politique*, et s'il tient, en son for intérieur, pour nécessaires les mécanismes fondamentaux (échange de marchandises, échanges de capitaux, mécanisme des paiements, monnaie, crédit, change), ce n'est pas qu'il méconnaisse la portée des controverses théoriques. Pourtant le choix qu'il nous laisse paraîtra un peu étroit : « Certes, on peut concevoir que les sociétés modernes se transforment en immenses armées, poursuivant par des moyens militaires des fins économiques qui leur seraient imposées. » (P. 369.) La concession est intimidante. Serions-nous obligés de nous résigner à une aussi inflexible alternative : ou la liberté (économique) ou l'esclavage ?

M. Charles Rist écrit pendant l'occupation. Il tente de s'évader, par un admirable effort de pensée, du moment présent, de l'atmosphère empoisonnée qui nous étouffe. N'est-il pas alors permis de supposer que la nostalgie de la liberté lui a suggéré ce rigoureux contraste qui n'admet aucun moyen terme ?

Par ailleurs, M. Charles Rist invoque en faveur des mécanismes libéraux leur lente élaboration au cours d'une histoire millénaire, où ils apparaissent comme façonnés, modelés, déterminés par le

besoin, et en quelque sorte éclos spontanément. Argument d'une grande force, jusqu'au moment où le défaut de concurrence décèle une altération du régime, spontanée non moins. Une autre raison de sa préférence se fonde sur la difficulté indéniable de soumettre à direction ou à contrôle un milieu sans cesse modifié par les inventions et par l'initiative des individus.

Les esprits non prévenus partageront ces inquiétudes, mais peut-être préféreront-ils leur inquiétude à une certitude que leur esprit refuse. Ils ne contesteront pas que « l'individu n'est nulle part plus jaloux de sa liberté que dans la disposition de son revenu », et que les sociétés modernes « se sont fondées sur la liberté des choix individuels ». Mais consentiront-ils que « les sociétés d'aujourd'hui doivent choisir, pour décider des méthodes économiques qui seront les leurs, entre la foi dans le progrès par la science et l'initiative individuelle, ou la croyance dans la pauvreté née de guerres toujours renouvelées » ?

S'il est vrai que les guerres et la préparation à la plus récente ont été déterminantes de réformes structurelles qui témoignent seulement qu'une économie de guerre (régime de privations) n'a rien de commun avec les fins d'une économie de paix (régime de productivité utile en vue du bien-être), s'il est vrai que les mesures de reconstruction nécessitées (sous réserve du choix) par la pénurie générale et par les destructions, illustrent avec éclat les mérites de l'initiative individuelle, quand elle est possible, et donnent l'impatience du retour à plus de liberté, il ne s'ensuit pas que liberté soit concurrence, et que sans concurrence parfaite les mécanismes élémentaires fonctionnent avec une régularité automatique.

Est-il besoin de dire qu'en tout ceci nous exprimons plus de regret que de critique ? Regret qu'un si beau livre risque d'apparaître comme une apologie doctrinale, alors qu'il nous présente les plus pénétrantes analyses, et le fruit d'une expérience que seul pouvait acquérir dans la pratique des affaires un esprit aussi fortement armé par la discipline scientifique. Assurément, « on ne peut tout dire ». Mais comment le lecteur ne s'étonnerait-il pas, ainsi du reste que l'auteur le prévoit, qu' « aucune place ne soit faite au marché du travail » ? Pour quelles raisons cette lacune délibérée dans un maître ouvrage d'enseignement qui a la noble ambition de vouloir former des citoyens dignes du nom, et qui juge que la connaissance des choses économiques est indispensable à « l'honnête homme » ?

C'est d'abord, proteste M. Charles Rist, que le mécanisme de ce marché n'offre aucune des complications techniques présentées par les autres et qu'il est en fait connu de presque tout le monde ». S'il n'était indiscret d'inviter M. Charles Rist à revenir à la Faculté à l'époque des examens, il y pourrait, hélas ! constater qu'un certain nombre de candidats n'est pas tellement familiarisé avec les théories modernes du salaire.

Autre motif d'abstention : « Il est, d'autre part, difficile d'en parler sans aborder en même temps des problèmes *sociaux* que je ne pouvais

songer à examiner dans ce livre ». Ce livre surmonte pourtant des difficultés de plus grande taille, et nous craignons que le lecteur ne soit pas persuadé qu'il ne pouvait obtenir un chapitre complémentaire.

Il pensera peut-être aussi que la profession inscrite en exergue : « Je ne propose rien — Je ne suppose rien — J'expose », est un peu démentie. Exposer les mécanismes élémentaires sans souligner quelles conditions leur jeu correct exige, n'est-ce pas risquer de laisser croire que ces conditions furent toujours données avant la période de tension politique et d'hostilités militaires ? L'exposé serait plus complet s'il y était fait état de ces défaillances, et indiqué comment l'essentiel de la liberté (économique) et de l'initiative privée peut être sauvegardé par des interventions qui ne tendraient pas à substituer l'Etat aux individus. Ce serait, il est vrai, « proposer ». Mais pourquoi pas, dès lors que la proposition vient à l'appui d'un mécanisme que l'on croit nécessaire et dont « l'exposé » complet révèle qu'il était devenu imparfait, avant que les sociétés modernes ne fussent transformées en forteresses.

Il reste que l'initiation économique de jeunes esprits requiert quelques ménagements. On ne saurait les introduire d'emblée dans le domaine accidenté des controverses. Une première explication lumineuse leur est offerte, et de main de maître. Même dans nos Facultés, aucun professeur ne se privera d'un pareil concours. A côté de l'enseignement oral et des manuels, nos étudiants trouveront grand profit à la lecture de cet ouvrage, où est développée une partie des questions que nous avons à traiter, avec d'autres, en un temps trop limité pour qu'il soit possible de donner à chacune toute la place qu'il faudrait. Et si un jour la réforme des enseignements visés par M. Charles Rist admet à leur programme quelques cours sur les « mécanismes économiques élémentaires », nous devrons simplement demander que le nombre en soit accru. Une première série utiliserait à plein le beau livre de M. Charles Rist. Dans une deuxième série, nous verrions avantage à ce que fût présenté, en simplifiant beaucoup, le contenu de l'ouvrage que vient de faire paraître M. Jean Marchal sur *Le mécanisme des prix et la structure de l'économie*. Si ce rapprochement, toute mesure gardée, de deux économistes qui appartiennent à des générations quelque peu éloignées l'une de l'autre, paraît trop flatteur à M. J. Marchal, nous nous sentons assuré que M. Ch. Rist y souscrira.

Henri NOYELLE.

LES PROBLÈMES DE LA CORRÉLATION ET DE L'ÉLASTICITÉ

(Etude théorique autour de la Loi de King [1].)

L'ouvrage de M. V. Rouquet La Garrigue nous apporte les résultats d'une vaste enquête d'économétrie positive.

L'auteur s'y est proposé d'étudier, suivant les méthodes les plus récentes de la statistique mathématique, un certain nombre de marchés, d'importance économique très différente, pour lesquels il possédait une documentation statistique officielle relativement sûre : marchés français du blé, du riz, de la truffe, du tabac, de la houille, du minerai de fer, du fer, du plomb, des transports ferroviaires.

L'étude économétrique de chacun de ces marchés est poussée à fond, avec une méthode sûre et dans un effort d'analyse remarquable. L'ensemble constitue un véritable travail de bénédictin de la science économique.

*
* *

Dans cette partie de son œuvre, la solide culture mathématique de l'auteur lui a permis d'éviter les nombreux écueils auxquels se sont heurtés jusqu'ici trop d'économètres plus ou moins improvisés.

On sait que certains mathématiciens, particulièrement qualifiés, comme MM. Darmois et Divisia, ont cru nécessaire d'attirer l'attention des économistes sur les dangers du maniement de la statistique mathématique. M. Rouquet La Garrigue n'ignore rien des précautions à prendre et, tout au long de son étude, il surveille le choix de ses données, contrôle ses calculs et vérifie les conclusions qu'il en tire par l'analyse qualitative des faits, les mathématiques n'étant jamais, pour lui, qu'un vêtement recouvrant la réalité économique complexe.

C'est la première fois, à ma connaissance, qu'une œuvre de ce genre est entreprise et menée à bon terme en France. Elle fait honneur à la science française, et je suis persuadé qu'elle retiendra l'attention de tous ceux pour lesquels elle peut être un instrument de travail de premier ordre.

Sans doute, comme tous les novateurs, M. Rouquet La Garrigue affectionne le style souvent hermétique et parfois un peu pompeux des prophètes. Mais c'est un prophète sage et prudent. Il sait, très généralement, borner ses ambitions. Il écrit : « Il eût été difficile, sous la voûte d'un labyrinthe de chiffres, d'accomplir autre chose

1. Préface de l'ouvrage de M. Victor Rouquet La Garrigue, à paraître prochainement aux éditions Hermann.

qu'une analyse strictement dépendante de chaque marché considéré. Cependant, si l'on considère que les produits envisagés occupent une place importante dans la vie économique de notre temps, que les uns sont agricoles, les autres industriels, que les prix des uns sont libres, les prix d'autres gouvernés, enfin d'autres, soumis à un régime d'ententes, il est logique de penser que les résultats qu'ils permettent d'obtenir constituent de véritables détectrices de phénomènes économiques importants, ce pouvoir détecteur étant d'autant plus grand que les biens choisis n'accusent pas les signes distinctifs des familles de prix. »

*
* *

Mais l'intérêt de ce travail dépasse le cadre de la simple documentation statistique et économétrique.

M. Rouquet La Garrigue ne se contente pas de présenter les résultats de ses calculs et de ses études particulières.

Il a cru nécessaire, dans une sorte de vaste introduction, qui constitue, à elle seule, une œuvre achevée, de nous présenter une analyse critique des méthodes générales utilisées dans son travail d'économétrie appliquée.

Dans cette introduction, il précise d'abord, très nettement, sa position scientifique. Rappelant la construction walrassienne, établie sur le seul plan *statique*, il note :

« A la suite de la construction walrassienne, se pose le problème nouveau de la dynamique... La commune observation de la statique et de la dynamique se transforme, dans la réalité de nos analyses économétriques..., en une vue essentiellement dynamique. Cette vérité est patente. Nous utilisons constamment la *production* et les *prix*, la *consommation* et les *prix*, tous phénomènes qui se déroulent *dans le temps* et non au *même temps*... ».

Mais, tout de suite, il dépasse ce point de vue, déjà adopté par de nombreux économistes modernes, à la suite de Barone, Pareto, G. C. Evans, H. L. Moore. Pour lui, la dynamique ne se contentera pas d'introduire la considération de la variable t dans le système des équations de la statique. La dynamique devient, pour lui, quelque chose de plus qu'une statique prolongée, si j'ose dire : c'est la considération du *choix* ou de la *découverte* de la *variable motrice*.

Il écrit : « Sur le plan statique, il n'y a pas de distinction à faire entre les diverses variables, prix, offre, demande. Par contre, sur le plan dynamique, la question de la découverte se double, parfois, du problème de la recherche de l'élément moteur... »

Et il précise sa pensée en écrivant : « Nous avons essayé de justifier, sur le plan dynamique, la vertu dominante du paramètre Q... » (il faut indiquer que, dans la terminologie symbolique de l'auteur, Q représente la quantité à la production, produite ou offerte, par opposition à q, qui représente la quantité à la consommation, demandée ou consommée).

Et ceci l'amène à centrer toute son analyse des marchés étudiés

sur la *loi de King*, dont il nous présente une excellente étude critique. Mais qu'on ne s'y trompe pas. L'auteur se garde de toute généralisation trop hâtive, de toute rigueur trop exclusive. C'est ainsi qu'il insiste sur l'idée que, pour l'étude des marchés, considérés du point de vue de la consommation, il convient de considérer comme variable indépendante, non pas la quantité Q, mais le prix p (p représentant le prix de détail à la consommation, par opposition à P, prix de gros à la production).

* * *

C'est surtout dans cette souple interprétation des faits sur le plan dynamique que je verrais, pour ma part, l'originalité de cette position scientifique.

Walras, Pareto, Marshall et leurs disciples directs nous présentent une conception de la vie économique fondée sur l'idée d'interdépendance. Ils utilisent, à cet effet, la notion mathématique de fonction, sans s'attacher, principalement, à la distinction de la variable dépendante et de la variable indépendante. Ils nous donnent ainsi une représentation magistrale de l'équilibre économique, qui reste, aujourd'hui encore, capitale pour la science économique.

Mais il faut bien reconnaître que, pour l'étude de la réalité concrète, le point de vue walrassien reste insuffisant. Je dirai même qu'il devient un danger pour celui qui ne s'en dégage pas à temps, dès qu'on quitte la statique pour entrer dans le domaine de la dynamique économique.

Même chez des économètres de premier plan, comme Moore, Fischer, Ragnar Frish, Henry Schultz, cette préoccupation de faire reposer leurs travaux économétriques sur les conceptions de l'économie statique conduit souvent à des impasses.

En abordant le problème dynamique directement comme un problème distinct, en y introduisant la recherche et la détermination de la *variable motrice*, suivant les conjonctures, M. Rouquet La Garrigue déplace le problème et le renouvelle même après J. M. Keynes.

* * *

Toutefois, dans l'interprétation généralisatrice de ses études économétriques particulières, l'auteur reste sagement prudent. Il écrit : « L'économètre... doit savoir estimer, parmi les facteurs réagissant sur les prix, ceux dont l'importance prédomine et distinguer, parmi eux, ceux qui impriment une action opposée au mouvement des prix, comme ceux qui déclenchent une action non opposée... »

Ainsi, avec prudence, il sera possible de dégager certaines idées d'ordre général des études économétriques particulières.

Mais l'auteur va plus loin. Il croit possible d'utiliser les résultats particuliers de l'économétrie en passant de celle-ci à l'économie théorique.

Dans une formule assez obscure en elle-même, mais qui s'éclaire

dans la perspective générale de son étude, il écrit : « ... Toute expérience statistique, certes, comporte une part de faiblesse. Elle étale, en effet, une série de solutions singulières et de résultats positifs que le théoricien, investi d'une tâche redoutable, élève au stade des connaissances générales. *Du coefficient à la théorie, le chemin est aride, mais il est bien, à notre sens, la voie salutaire et féconde.* L'économiste doit donc fournir les explications rationnelles des problèmes particuliers et les agencer au sein d'une théorie d'ensemble. L'économiste doit descendre à l'étage de l'économétrie. L'économètre doit s'élever au stade de la théorie. »

Ainsi l'économètre étudiera des problèmes particuliers et dégagera des solutions positives et numériques que le théoricien de l'économie pure devra élever au stade des connaissances générales.

M. Rouquet La Garrigue nous dit : l'économiste devra descendre à l'étage de l'économètre. Celui-ci devra s'élever au stade de la théorie... Pour ma part, je n'aime pas beaucoup cette image de l'édifice à étages, qui semble impliquer une hiérarchie des valeurs. Econométrie et théorie, ou, plus exactement, économie pure, m'apparaissent comme des faces diverses de la connaissance scientifique, des étapes, si l'on veut, mais où la dernière n'est point supérieure à la première, toutes composant la route royale de la science.

*
* *

Ainsi, nous parvenons, avec M. Rouquet La Garrigue, à une vision d'ensemble de la science économique, sous la forme d'un triptyque — économie pure, économie appliquée, économétrie — dont les volets ne peuvent être séparés.

Une économie pure se perd dans les nuées, si elle oublie les deux volets voisins du triptyque.

Une économie appliquée, qui ne se donne pas l'appui d'une économie pure et d'une économétrie rigoureuse, court le risque de rester une science de salon, sinon de boutique. Une économétrie isolée se condamne à l'impuissance, si elle reste « sous la voûte de son labyrinthe de chiffres », comme dit M. Rouquet La Garrigue.

Mais l'ordre dans lequel on aborde l'étude des trois volets n'est pas indifférent.

On peut, comme M. Rouquet La Garrigue, prendre pour point de départ l'économétrie, étudier, quantitativement, suivant la méthode des sciences physiques, les faits économiques (économétrie), contrôler ces résultats par l'analyse qualitative des mêmes faits (économie appliquée) et remonter ainsi aux principes normatifs du « système économique » étudié (économie pure).

On peut aussi suivre l'ordre inverse : considérer les principes directeurs du « système économique » considérés comme des données; reconstruire, en partant de ces données, le fonctionnement du milieu théorique qui commande à la vie économique réelle du « système » (économie pure), puis contrôler *a posteriori* par l'économie appliquée

les principes dégagés par l'économie pure, pour marquer de combien la vie économique réelle s'écarte de ce cadre logique (économie appliquée) et enfin construire, sur les données de l'économie pure ainsi corrigées par l'analyse positive de l'économie appliquée, une science quantitative solide, avec toutes les ressources de la statistique économétrique.

Une troisième attitude peut se concevoir : sans poser *a priori*, une distinction rigoureuse, absolue, des trois points de vue, on peut entreprendre l'étude des faits économiques en gardant toujours présents à l'esprit les trois volets du triptyque, corrigeant, rectifiant les conclusions de l'étude de chacun d'eux par celle des autres.

C'est ce qu'ont tendance à faire, en réalité, les économètres modernes, comme M. Rouquet La Garrigue. Munis, il est vrai, d'une forte culture mathématique, ils semblent aborder directement le problème économique et social par son aspect quantitatif et, parfois même, vouloir nous laisser entendre que c'est l'aspect essentiel, pour ne pas dire le seul véritablement scientifique.

Il y a, sans doute, quelque exagération dans cette attitude et, peut-être, plus tard, sentira-t-on le besoin de réagir contre elle. Mais, à l'étape actuelle, il convient de ne retenir que le fait essentiel, qui reste la compénétration des divers points de vue qui mène, j'en ai la conviction, à un renouvellement de toute la science économique, que nous annoncent, très heureusement, des travaux aussi consciencieux et aussi suggestifs que celui de M. Rouquet La Garrigue.

Etienne ANTONELLI.

LES « PRINCIPES DE VALORISTIE » DE GEORGES MICHELET

Le gros ouvrage de M. Georges Michelet, ingénieur et économiste belge, a paru en 1935. Remarquable par l'effort d'érudition et de synthèse dont il est l'expression, sa lecture incite d'autant plus à la réflexion que les effets de la politique monétaire de déflation appliquée en France en 1935 nous sont connus et que notre pays a été par la suite victime d'une inflation imposée systématiquement par l'ennemi.

M. Michelet a eu l'ambition de donner à son exposé une allure scientifique, voire mathématique, où le raisonnement appuyé sur un principe simple fournirait des résultats vérifiables par l'expérience. Cette expérience, il nous la présente au long des siècles, et surtout dans la période moderne, à travers une série de statistiques, de tableaux et de courbes formant un ensemble d'informations dont, en

tout état de cause, nous devons être reconnaissants à l'auteur de nous les avoir procurés au prix d'une longue patience.

Ce ne sont cependant pas ces principes ni cette méthode, sur lesquels nous aurons à revenir, qui retiendront tout d'abord notre attention, mais, sans emprunter la terminologie de consonance scientifique, à laquelle l'auteur tient évidemment beaucoup et que le lecteur apprécie moins, il nous paraît plus opportun d'indiquer les idées maîtresses qui se détachent avec le relief le plus accusé à la lecture de cet ouvrage de 600 pages.

C'est ainsi que nous y trouverons essentiellement :

— une démonstration de la nécessité d'abandonner toute liaison de la monnaie avec l'or, et, d'une façon générale, avec une marchandise ou des biens déterminés, et l'illustration de cette manière de voir par l'histoire de la monnaie française;

— une théorie des crises économiques, qui présente le caractère singulier d'être fondée entièrement sur des considérations d'ordre monétaire.

***

Critique de la monnaie liée a l'or.

En vérité, M. Michelet n'est pas l'inventeur de cette âpre critique de la monnaie gagée sur un bien réel, conception qui est restée celle des plus orthodoxes et des plus classiques de nos théoriciens, mais il apporte à sa thèse le concours d'une argumentation serrée et d'une documentation solide. Et, cependant, combien de voix se sont fait entendre depuis des siècles qui ont proclamé leur foi et leur confiance dans l'idéal toujours entrevu et jamais atteint d'une monnaie qui serait la représentation d'un bien déterminé échangeable contre elle à tout moment et à la volonté du porteur. Dès le XIVe siècle, Nicolas Oresme jugeait sévèrement les continuelles mutations monétaires opérées par les rois de France. A chaque moment de l'histoire, on voit ceux-ci, dociles aux avertissements de leurs sages conseillers, s'efforcer de mettre un terme aux « manipulations », comme on dit, et même de revenir à une monnaie plus forte, puis, « sous la pression de la nécessité », avouent les historiens, lesdites manipulations recommencent invariablement. Et ceci devrait cependant inspirer aux esprits attentifs quelque doute sur la valeur de l'orthodoxie. Quelle est en effet la valeur d'une formule dont l'application ne peut jamais satisfaire aux exigences de la réalité ?

Pourtant, la Convention parut exaucer un vœu général et séculaire lorsqu'elle procéda à la « stabilisation de la monnaie » en proclamant que l'unité de monnaie de compte, la livre, reprenant son ancien nom de franc, serait constituée par un poids fixe d'argent, au titre de 9/10 de fin et, par suite du rapport existant alors entre les cours des deux métaux, se trouverait valoir 322 milligrammes d'or au même titre.

Sur un louis d'or, on frappa alors cette affirmation audacieuse : « vingt francs ».

Ainsi donc, par définition, un kilogramme d'or valait 3.444 francs. Cependant, l'or est une marchandise ayant un coût de production variable, et M. Michelet a beau jeu de nous démontrer que le cours commercial du métal en monnaie de compte tend constamment à différer du cours légal et à le dépasser, si bien que lorsque l'écart devient trop sensible l'or monnayé disparaît.

C'est avec raison que l'auteur attire notre attention sur ce fait que la seule monnaie qui finalement nous intéresse c'est cette monnaie de compte dans laquelle nous exprimons le montant nominal de nos échanges quotidiens et qu'il préfère appeler « monnaie salariale » ou « marchande », parce qu'elle sert effectivement au règlement des salaires et rémunérations de toutes espèces, aux acquisitions de toutes marchandises.

Or, une constatation de fait s'impose (nous la ferons avec M. Michelet, si même nous ne devons pas être d'accord avec lui sur la cause qu'il lui a plu d'assigner au phénomène) : c'est que le montant nominal des prix va sans cesse en augmentant. Fatalement, donc, le cours commercial de la marchandise or laisse derrière lui le cours légal. Une nouvelle « légalisation aurale » s'impose alors, la dernière bien entendu, qui fixe un nouveau cours légal... jusqu'à la « légalisation » suivante. Celle-ci est inévitable, l'or est offert en paiement ou porté à l'atelier de monnayage tant que son cours commercial est inférieur au cours légal, puis disparaît de la circulation dès que la parité est dépassée, pour reparaître dès qu'un nouveau décret est promulgué. C'est ainsi que l'auteur peut évoquer d'un mot saisissant les « marées aurales », ce mouvement de flux et de reflux du métal précieux qui se poursuit indéfiniment dans l'hypothèse de l'étalon d'or. Il loue du reste les rois de France d'avoir, en règle générale, su opérer à temps les légalisations, nous dirions les dévaluations nécessaires pour éviter les crises dues au manque de numéraire. Rappelons à ce sujet que fort opportunément les précieux jetons de la monarchie n'étaient, en règle générale, marqués d'aucun chiffre compromettant.

Laissant de côté les démonstrations mathématiques, les courbes et les figures de M. Michelet, peut-être pourrions-nous dire plus simplement : puisque les marchandises et les services s'échangent d'année en année plus nombreux à mesure que la civilisation matérielle se développe et que la population s'accroît, et qu'ainsi la quantité de monnaie nécessaire doit aller sans cesse en croissant, à moins que les prix n'aillent en s'effondrant constamment, ce qui aurait les plus graves inconvénients et serait du reste contraire à toutes les observations, il conviendrait donc, en régime monétaire fondé sur une liaison rigide avec l'or, que la quantité disponible de ce métal variât parallèlement. Il faudrait pour cela, dirait M. Michelet, un décret spécial de la Providence, car il s'agit là de deux ordres de choses qui n'ont pas entre eux le moindre rapport. Et si aucune matière au monde n'avait joui des propriétés spéciales de l'or : rareté, inaltérabilité, éclat prestigieux, etc., croira-t-on véritablement que le

monde par cela même eût été privé de la possibilité d'une vie économique analogue à la nôtre, à laquelle la monnaie est indispensable ?

Donc, nous tombons d'accord avec l'auteur sur ce point que le fait de lier une monnaie à l'or entraîne à une perpétuelle hypocrisie en obligeant les établissements d'émission à prendre des engagements de remboursement parfaitement inexécutables, tout retard dans la dévaluation provoquant de graves désordres par disparition de numéraire, toute anticipation marquée favorisant de scandaleuses spéculations.

En vérité, et en contradiction avec les opinions les plus classiques, c'est la liaison même avec un bien réel quel qu'il soit qui empêcherait une monnaie de jouer son rôle normal, l'histoire des assignats, à ses débuts du moins, nous en fournit l'exemple. Les porteurs d'assignats, raconte M. Michelet, s'empressaient en effet d'acquérir les immeubles que ces assignats gageaient à ce moment en reversant le papier à l'Etat, en sorte que le numéraire manquait malgré l'abondance de l'émission. Ajoutons pour notre part que, lorsque par la suite les assignats ne furent plus gagés, les choses n'en allèrent pas mieux, mais pour des raisons différentes.

Toutes démonstrations de la malfaisance de la monnaie gagée sur l'or étant abondamment fournies, il n'en reste pas moins que celle-ci constitue une marchandise qui, dans le système de germinal an VIII, possède un prix déterminé. Cette monnaie rend l'immense service de pouvoir être mise de côté, en sorte que son possesseur est assuré de retrouver à tout moment le capital épargné pour satisfaire à ses besoins d'échange. D'accord, dira M. Michelet, mais tout le mal est venu sous le régime de l'or, de ce que l'on a demandé à la monnaie d'être « bifonctionnelle », c'est-à-dire de jouer à la fois le rôle d'instrument des paiements journaliers et celui de gardienne de valeur, ce qui est, d'après lui, chercher la quadrature du cercle. Puisque les prix sont destinés à varier sans cesse, et M. Michelet nous montrera plus loin qu'il est nécessaire qu'ils montent constamment dans l'ensemble, et que la quantité de signes monétaires, nous l'avons dit plus haut, doit également croître, il est normal que l'épargne s'opère par investissements en biens réels, et, à ce point de vue, l'or représente un bien réel idéal. L'auteur imagine donc de systématiser cet investissement par l'institution d'une monnaie d'or, marquée *en poids* et non pas en nombre d'unités de compte, qui serait remise à l'épargnant au cours commercial du jour, quitte à lui à la réaliser en cas de besoin à un cours ultérieur. L'unité de poids choisi pourrait porter un nom, l' « aurum », par exemple, et le métal précieux pourrait être remis à l'Institut d'émission contre un certificat libellé *en poids* et remboursable en métal.

Cette partie des *Principes de valoristie* prête à de nombreuses critiques, et elle n'apprendra rien à bien des épargnants, qui ont tout au moins tenté depuis longtemps de la mettre en pratique, mais il était nécessaire de la mentionner avec quelques détails, car c'est ici qu'après le succès de ses démonstrations historiques et ration-

nelles, qui tendent à la condamnation sans appel de la monnaie gagée sur un métal précieux, l'auteur se heurte au problème de l'épargne et même à celui, beaucoup plus général, de la conservation des créances nominalement libellées en monnaie de compte.

Quoi qu'il en soit, la solution reste toute théorique, et il y a longtemps que la thésaurisation de l'or existe en fait. L'ouvrage même de M. Michelet donne des aperçus très intéressants sur son ordre de grandeur en 1935. Mais qui donc de ces détenteurs de métal précieux aurait la naïveté de le déposer dans les caisses d'un Etat moderne, ou même d'un Institut d'émission, fût-ce contre le certificat le plus solennellement rédigé en grammes ou en onces ? Il n'y a guère en effet d'illusions à se faire : ou bien l'or déposé aura été employé à régler un solde de balance extérieure, et l'Etat sera dans l'impossibilité de faire honneur à sa signature, ou bien il usera de la toute-puissance dont il est investi à notre époque pour bloquer l'or dans ses caisses. Il serait du reste amené à cette mesure fatalement, car, malgré les interdictions les plus formelles, il serait difficile d'empêcher de se produire des tractations spécifiées en « aurum ». Enfin, en raison de la répartition fort inégale du métal jaune dans le monde, il apparaît que, dans les Etats où l'or est rare, le système serait absolument inapplicable.

On peut du reste se demander si, à l'heure actuelle, où l'or ne joue réellement aucun rôle dans les transactions, ces nouvelles démonstrations de l'impossibilité d'une monnaie liée fixement à l'or présentent encore un intérêt suffisant. Ne perdons pas de vue cependant que des économistes continuent à considérer le retour à l'étalon d'or comme un retour à un état de choses normal. Au lendemain de la guerre 1914-1918, Leroy-Beaulieu n'en doutait pas, et l'enseignement officiel est encore donné presque partout dans le même sens. Il est encore véritablement impressionnant d'enregistrer la preuve historique que ce système, normal aux yeux de tant de gens éclairés, ne fonctionna jamais au cours des siècles, si ce n'est au XIXe, à la faveur d'un concours de circonstances qui mériterait une analyse riche en enseignements. Il paraît donc bien démontré que le système idéal des économistes classiques comporte une impossibilité de nature qui rend compte de ses échecs séculaires.

Mais si la question paraît éclaircie en ce qui concerne les transactions que l'on peut appeler journalières, M. Michelet vient buter, comme tous ses émules contemporains, contre la question essentielle de l'épargne et du crédit.

De l'épargne, il ferait volontiers bon marché, il la dénonce même comme nuisible, si elle a pour résultat de retirer de la circulation des signes monétaires, à vrai dire c'est alors de la thésaurisation. S'il s'agit d'investissement en valeurs à revenu fixe, il la considère comme duperie inéluctable vis-à-vis de l'épargnant, si le remboursement doit avoir lieu à une époque quelque peu éloignée. Seul le placement en biens réels, au nombre desquels il range les actions industrielles, lui paraît présenter une valeur gardante tout en favo-

risant l'expansion économique de la société. Il reste à savoir si le déchaînement d'idéologies simplistes ne viendra pas nous priver de ce mode d'investissement, si heureux à tous égards, mais qui, même sous notre actuel régime, n'est pas toujours sans risques que ne saurait affronter le modeste épargnant.

Quant au crédit, n'est-il pas la condition de toute progression, ne devons-nous pas escompter sans cesse le futur, emprunter pour créer ?

M. Michelet est dur pour le crédit, qu'il considère comme une cause de déséquilibre.

Pour le crédit à long terme, si on admet avec lui, sinon pour les mêmes raisons, du moins comme une constatation de fait, que le pouvoir d'achat de l'unité de monnaie « salariale » va sans cesse en diminuant, il est bien difficile de ne pas souscrire à ses appréciations, qui se résument en cette double proposition :

— les crédits à long terme exprimés en monnaie salariale (en francs par exemple) ruinent le prêteur et constituent une opération inique;

— ces mêmes crédits, s'ils comportent intérêts et remboursement en or, ruinent l'emprunteur.

A vrai dire, comme les emprunts à très long terme sont essentiellement le fait des Etats dont la clause de remboursement en or n'a jamais beaucoup éveillé les scrupules, il faut se demander si cette iniquité a un sens au regard de la morale du prince, qui, selon Machiavel, n'est pas celle des particuliers.

Le crédit à court terme n'a pas ces inconvénients, mais, même à très court terme, il a toujours pour conséquence une certaine accumulation de numéraire en vue des échéances. Or, M. Michelet, comme nous le verrons, attribue d'une façon systématique toutes les perturbations économiques à un manque momentané ou permanent de numéraire, il souhaiterait voir toutes les transactions s'effectuer au comptant.

Cette pratique, en effet, favoriserait l'usage du raisonnement mathématique en honneur dans tout l'ouvrage, et sa théorie s'accommoderait fort d'une circulation réduite à de simples échanges : ventes, achats, paiement de salaires, etc.

Le moment présent, cependant, n'est que la limite du passé et de l'avenir. Dès qu'il s'agit de créer, et la vie économique est une création continue, c'est à la richesse accumulée qu'il faut demander d'alimenter provisoirement l'effort. Si même, plus audacieux, on tire la fameuse traite sur l'avenir en escomptant les richesses futures, c'est encore une opération de crédit.

En résumé, la nécessité d'une circulation rapide et bien répartie ressort nettement des exposés de M. Michelet, mais le problème de la mise en réserve de la richesse, celui surtout de la créance et de la dette, n'est pas éclairci.

C'est pourtant cette nécessité de pouvoir prêter ou emprunter qui alimente l'espoir toujours poursuivi et toujours déçu de la stabilisation de la monnaie. On nous démontre que c'est folie d'en rechercher la solution dans la liaison de la monnaie « salariale » avec l'or,

mais le problème subsiste, qui est peut-être le problème monétaire essentiel et qui ne saurait être éludé.

*
* *

A côté de cette démonstration de l'inanité et de la nocivité de la pratique du rattachement à l'or, et en corollaire de cette démonstration, la *théorie des crises* tient une place éminente dans les *Principes de valoristie.*

Tout d'abord, on nous propose une remarque expérimentale, ce qui est d'excellente méthode :

La chute des prix est un prodrome constant de la crise. Marchandises et services sont alors offerts en vain, la monnaie se refuse et se cache...

La conclusion de l'étude sera celle-ci : les crises dites économiques sont d'origine monétaire, elles doivent être combattues par des moyens monétaires, car *leur cause c'est l'insuffisance de monnaie*, qui est fatale suivant la théorie de la « poussée salariale », dont nous parlerons dans la suite. En même temps, M. Michelet, abandonnant pour un instant les formes de démonstration mathématique qui lui sont chères, s'avise avec bonheur de l'influence prédominante du facteur psychologique, particulièrement en période de crise, et fait cette remarque familière à tous ceux qui ont pratiqué quelque peu le commerce :

« Les hommes augmentent leurs achats à la hausse, ils les restreignent à la baisse. »

C'est ce qu'il nomme le *paradoxe mercantile*, qui rend illusoire le rétablissement spontané de l'équilibre.

Les économistes libéraux, dont la doctrine se fonde sur un grand nombre d'observations psychologiques, paraissent être ici en contradiction avec cette dernière, ou, du moins, cette observation pourtant assez commune semble leur avoir échappé.

On représente en effet dans les traités classiques que la baisse des prix appelle sur le marché de nouvelles couches d'acheteurs, et cela paraît vraisemblable.

Il y a là en vérité contradiction apparente, car cette dernière remarque s'applique à l'étude du prix d'une marchandise isolée dont le prix baisse à la suite d'un progrès technique par exemple, mais ces mêmes économistes ont tort lorsqu'ils en font la base d'un optimisme trop rassurant quant à la résolution spontanée et automatique des crises. Quand celles-ci se déclenchent, il ne s'agit pas d'un prix, mais des prix. A l'appréciation individuelle qui nous porte naturellement à acheter un objet devenu plus abordable, se substitue alors une sorte de méfiance collective irraisonnée, qui prolonge la crise en provoquant les pires désordres.

Et voici la morale que tire M. Michelet de tout cela :

Le maintien de la prospérité exige la hausse ininterrompue des prix.

Cette conclusion peut paraître excessive, mais pour lui la « vie chère » est loin d'être considérée comme une calamité, la machine économique doit tourner quoi qu'il arrive et les salaires subir en temps utile des hausses systématiques déterminées par une théorie exacte.

On se sent gagné par l'inquiétude devant cette perspective de dévalorisation indéfinie de l'unité monétaire, cette course affolante à la hausse. L'entretien du circuit monétaire est une condition essentielle de la vie économique, soit, il faut éviter la paralysie des échanges, d'accord, mais d'autres nécessités existent, tout aussi impérieuses, car plus la civilisation matérielle devient complexe, moins il est loisible de raisonner instant par instant. On doit pouvoir comparer par des chiffres l'acquit du passé, les possibilités de l'avenir, ou perdre tout l'avantage de l'institution monétaire, renoncer à tout emprunt et finalement à toute politique financière.

C'est pourtant à une conclusion aussi grave que conduit la théorie des crises économiques telle que M. Michelet croit pouvoir la déduire rigoureusement de l'aspect que présentent celles-ci sur le plan monétaire. Il n'est donc pas inutile d'analyser de plus près cette théorie si exacte à première vue, dont on ne peut nier qu'elle ne puisse rendre des services certains, même si on met en doute son aptitude à rendre compte des causes proprement économiques qui déterminent les grandes perturbations.

Théorie des crises.

L'hypothèse est toujours que la monnaie est liée à l'or. En conséquence, les disponibilités monétaires sont limitées et n'augmentent que lentement, en sorte que les besoins monétaires grandissants, qui en définitive sont proportionnels aux salaires payés (et M. Michelet admet que ceux-ci ne cessent de croître), finissent par les égaler. A ce moment, les transactions s'arrêtent et c'est le chômage, la diminution des salaires, la baisse des prix, en un mot : la « crise ».

Tout s'arrangerait peut-être, suivant les vues de l'économie classique, si, par l'effet du *paradoxe mercantile*, les particuliers, devant la baisse des prix, ne restreignaient leurs achats, et si la monnaie, déjà insuffisante, ne se raréfiait davantage.

C'est alors « l'anémie circulatoire » entraînant la « congestion monétaire », la crise ne peut prendre fin que si, grâce à une diminution du coefficient de couverture par exemple, de nouvelles quantités de monnaie sont émises.

Cependant, si, d'aventure, les détenteurs de monnaie viennent à douter de son pouvoir d'achat, ce n'est plus la réintroduction progressive et bienfaisante des disponibilités dans le circuit économique mais l' « inondation monétaire ». M. Michelet note qu'alors l'indice salarial augmente à une allure désordonnée, la monnaie s'effondre, ceux qui se croyaient riches par l'accumulation de signes monétaires sont ruinés. Nous ajouterons quant à nous : les créanciers, au lieu

d'être inéluctablement, mais progressivement frustrés, ce qui leur donnerait peut-être le temps de mourir avant de trop s'en apercevoir, se trouvent brusquement dépouillés.

Ainsi la liaison fixe de la monnaie avec l'or est initialement responsable du cataclysme, mais c'est la congestion monétaire qui est cause de son développement, et l'auteur redoute à tel point ce qu'il appelle la thésaurisation salariale que, pour la conjurer, il va sans hésiter jusqu'à l'institution de la monnaie « fondante ».

Dans la mesure où se vérifie ce caractère purement monétaire des crises et même si elles ont des causes plus profondes dues aux événements et aux circonstances de la production, l'analyse de M. Michelet fournit des indications pratiques intéressantes. C'est ainsi que fort pertinemment il recommande, en cas de paralysie des transactions entraînant la baisse des prix, de ne pas diminuer les salaires, pas davantage de pratiquer une politique de « pénitence », malgré les apparences d'un bon sens superficiel. C'est cependant ce qui fut fait en France en 1935, à l'époque où l'ouvrage venait d'être achevé. Le cours des événements semble avoir donné raison alors à l'économiste belge, toutefois il est juste de dire que le changement de politique apporté par les élections françaises de 1936 n'a pas permis de tirer une conclusion correcte de l'expérience, le moins que l'on puisse dire c'est qu'elle était dangereuse en régime démocratique.

Veiller sans cesse à ce que le circuit monétaire fonctionne comme un courant rapide, éviter que celui-ci ne vienne stagner en eaux mortes ou s'accumuler derrière de trop larges écluses dont la fermeture brusque réduirait les régions aval à une sécheresse désolante, toujours craindre que les disponibilités monétaires ne soient pas à la hauteur des besoins, voilà en somme l'essentiel du remède proposé à la calamité périodique des crises, et on ne peut nier la rigueur logique qui relie ces conclusions à la théorie que nous examinerons plus tard, qui prétend rendre compte de leur origine comme de leur développement.

Il y a là de la vérité, beaucoup de vérité sans doute, mais assurément pas toute la vérité, ni surtout la plus profonde.

Suivre l'image des crises sur le tableau monétaire permet bien d'en observer l'évolution et de noter des coïncidences intéressantes. Le lien certain qui existe dans les temps modernes entre la psychologie des masses et la valeur attribuée à la monnaie permet d'agir heureusement et opportunément par des procédés monétaires sur le côté de la crise qui est proprement psychologique, mais doit rester sans effet sur les causes organiques. Or, celles-ci sont nombreuses : mauvaise adaptation de la production aux besoins réels du pays, désaccord trop profond entre la satisfaction donnée à ceux qui concernent les produits agricoles et à ceux qui se rapportent aux produits fabriqués, extension maladroite de certaines branches à la faveur de circonstances momentanées, etc.

Mais la prise en considération de facteurs si divers détruirait la belle ordonnance du raisonnement dont nous étudierons plus loin les

bases et, en attendant, pour suivre l'auteur, nous sommes obligé d'accepter la hausse continue des prix et des salaires, l'émission perpétuelle de monnaie et, par suite, le renoncement à toute inscription de créance ou de dette libellée en chiffre, c'est-à-dire à un des usages les plus essentiels de la monnaie.

Cette hausse systématique des salaires et cette émission correspondante, comment M. Michelet en conçoit-il l'exécution ?

Il s'agit, bien entendu, d'opérer avec sagesse et mesure, la hausse des salaires a une limite théorique, c'est celle qui correspond à la stabilité des prix qui serait atteinte au moment où, par l'effet des perfectionnements dus au génie des hommes, l'abaissement des prix de revient de fabrication compense exactement l'influence de l'élévation des salaires. Cette notion est précisée par la considération du « coefficient de dévalorisation », qui s'obtient par des statistiques et que nous retrouverons à l'examen de la théorie sur laquelle se fonde la doctrine valoristique. Bien entendu, dans tout ceci, on suppose toujours implicitement que les salaires servent uniquement à acheter des produits fabriqués, et pourtant, dans la réalité, ce sont les produits agricoles qui doivent satisfaire aux besoins primordiaux de l'homme, et bien souvent des produits importés, ce qui complique la question.

Ce dirigisme savant des salaires, étouffant toute crise dès l'origine, générateur d'une prospérité sans défaillance dans l'euphorie d'une hausse prudemment graduée, qui pourrait l'exercer, sinon un dieu ?

C'est bien en effet vers le dieu moderne que se tourne M. Michelet, vers l'Etat « pouvoir monnayant », qui, agissant directement sur les traitements de ses propres employés, dont le nombre ne cesse de croître, détermine le mouvement général des salaires et introduit la monnaie dans le circuit par des « achats moteurs ».

A vrai dire, la nécessité d'un recours à un être infiniment puissant, sage et désintéressé, véritable *deus ex machina*, est bien la caractéristique commune des solutions contemporaines. Il faut cependant avouer qu'en matière monétaire compter sur la sagesse de l'Etat pour appliquer avec prudence une méthode expansive par nature n'est pas pour inspirer une confiance sans réserve. Toute l'histoire, et celle de ces dernières années en particulier, ne fournit-elle pas des preuves accumulées de l'extravagance des procédés ordinaires des « pouvoirs monnayants » ? Mais nous verrons que M. Michelet observe la plus grande discrétion dans la critique de ces supermanipulations et même l'extraordinaire aventure de l'inflation allemande, cet élément expérimental de première grandeur, est presque passé sous silence dans l'ouvrage.

Sans s'abandonner absolument à l'optimisme des économistes purement libéraux qui attendaient du jeu naturel des événements la résolution des crises, on aurait pu supposer que M. Michelet, qui se pique d'étudier ces questions à la façon d'un ingénieur, aurait eu à cœur de s'inspirer, par exemple, de la régulation des machines, qui est normalement fondée sur la réaction limitative et automatique

de certains organes vis-à-vis d'une perturbation, en sorte que l'équilibre dans un appareil bien conçu résulte d'un frémissement continu entre deux actions antagonistes, qui se limitent mutuellement. Mais il préfère s'en rapporter à l'intervention continuelle d'un mécanicien supposé capable d'une infaillible vigilance.

Les pouvoirs publics ont bien paru s'engager dans cette voie et prendre en main la fixation des salaires, mais ces débuts de l'omniscience étatiste paraissent singulièrement maladroits à M. Michelet. Il dénonce comme particulièrement malfaisant l'absurde usage de l'index du coût de la vie et montre que l'index, en admettant qu'il soit vraiment représentatif de la réalité, donne la mesure d'une situation acquise en raison des salaires existants, et prendre celle-ci pour base pour déterminer les salaires futurs ne peut qu'aggraver les difficultés. La vérité, c'est qu'il serait plus rationnel, sinon plus facile, d'opérer en sens contraire de la tendance de l'index, en sorte que la règle de conduite devrait être : hausser les salaires en cas de baisse des prix, freiner la hausse des salaires en cas de hausse des prix.

Il est difficile de contester la justesse de ces vues, encore qu'elles soient bien éloignées d'inspirer la conduite des gouvernements, et nous ne pouvons nous empêcher de regretter qu'il ait été jusqu'ici impossible de découvrir un ingénieux automatisme qui se substituerait à un interventionnisme si peu éclairé.

Avant d'étudier les notions théoriques qui sont à la base du mode de raisonnement généralement, trop généralement, observé tout au long des chapitres des *Principes de valoristie*, il est intéressant de présenter brièvement quelques idées originales de M. Michelet en matière de budget et de change international.

L'emprunt étant impossible en régime de dévalorisation avouée de l'unité monétaire, l'équilibre doit se faire par l'impôt, ce qui est de la superorthodoxie, mais, ce qui retient l'attention du lecteur, c'est une conception assez curieuse, et non sans intérêt, suivant laquelle l'Etat, au lieu de pratiquer préalablement une ponction dans la circulation, comme dit M. Michelet, par des prélèvements massifs en vue de couvrir ses dépenses prévues, créerait la monnaie nécessaire à ses besoins pour une période déterminée en résorbant cette monnaie par les impôts, après qu'elle aurait exercé une influence bienfaisante en circulant et permettant les multiples échanges auxquels elle servirait d'instrument. L'idée est originale, mais qui voudra croire que l'Etat aurait la sagesse de limiter ses émissions monétaires à ses possibilités de récupération fiscale ?

Pourquoi au reste M. Michelet se montre-t-il hostile, d'autre part, aux impôts sur la dépense ? Il y voit seulement un moyen de freiner celle-ci, comme c'est le cas des taxes de luxe exagérées, qui sont en effet un véritable non-sens économique. Ils constitueraient donc, d'après lui, une gêne pour cette circulation, qui ne doit jamais se ralentir. Nous pensons qu'il s'agit là d'une vue assez courte et que ces impôts, perçus *à l'occasion des paiements, lorsqu'ils sont prati-*

quement conçus et entièrement généralisés, constituent une véritable dérivation permanente du circuit monétaire au travers des caisses de l'Etat et sont probablement le type de la fiscalité de l'avenir. Perçus mois par mois, ils sont la contrepartie instantanée des dépenses mensuelles de l'Etat, en sorte qu'ils ne donnent jamais lieu à une accumulation de numéraire en vue de paiements massifs, ce qui est cependant bien conforme aux vues de notre auteur.

Pour ce qui est des théories sur l'exportation, il est impossible de les résumer en quelques lignes.

Recueillons toutefois cette proposition démontrée, comme il advient toujours avec M. Michelet, à partir des principes fondamentaux, à savoir qu'un pays exporte d'autant plus aisément une marchandise, pour laquelle, d'autre part, il ne possède pas de monopole de fait par les matières premières ou un mode original d'exécution, que l'industrie produisant cette marchandise est plus perfectionnée tandis que les autres industries du même pays sont plus arriérées...

En d'autres termes, « le développement industriel du pays ne doit pas être général » pour que l'exportation soit facile.

Les démonstrations qui appuient ces propositions sont à la fois rigoureuses et simplistes, elles masquent peut-être trop facilement la complexité du réel, de même que le langage et les définitions d'allure scientifique qu'affectionne M. Michelet recouvrent souvent des vérités qui seraient plus accessibles si on les énonçait tout bonnement.

L'étude des changes, par contre, donne lieu à une analyse qui contribuera certainement à préciser les idées dans cette matière délicate.

Nous sommes loin, en effet, de la simplicité à laquelle ces questions étaient réduites dans l'enseignement classique grâce à l'hypothèse de la liaison à l'or et de l'identité de la valeur légale et du cours commercial du métal. Alors évidemment une livre sterling valait 25 fr. 22, car telle était l'équivalence en poids d'or. De nos jours, où la monnaie n'a aucune valeur intrinsèque appréciable, il faut apprendre à comparer la valeur des billets au point de vue de leur pouvoir d'achat dans leurs pays respectifs. C'est ce qu'il nomme le « change bisalarial ».

Dans les échanges commerciaux normaux, en effet, on se procure des billets étrangers destinés à payer des marchandises étrangères contre des billets nationaux obtenus eux-mêmes en vendant des marchandises à l'intérieur. Or, le prix de ces marchandises est formé de salaires, en considérant le bénéfice même comme un salaire. Si donc on connaissait l'indice des salaires généraux, comprenant toutes espèces de rémunérations, dans les deux pays, leur rapport donnerait la valeur relative des monnaies, c'est-à-dire le change réel.

Une comparaison des salaires généraux étant pratiquement impossible, l'auteur a recouru, pour vérifier expérimentalement ses propositions, à la comparaison des salaires de deux ouvriers spécialisés dont la profession s'exerce de façon analogue en Belgique et en Amérique, en l'espèce les salaires des maîtres maçons. De fait, il semble

démontré que, la période des perturbations dues aux brusques dévaluations par rapport à l'or en Belgique étant dépassée, le change effectivement constaté entre les billets dollar et franc belge tende bien vers le change bisalarial calculé comme il est indiqué ci-dessus. Il semble cependant que cette façon de voir s'applique surtout à la variation du change lorsque intervient dans l'un des pays une modification des salaires et des prix tandis que l'équilibre de la balance commerciale en marchandises n'est pas modifié. Le trouble pourrait être apporté en effet à cet équilibre comme à celui de la balance des comptes dans le cas où de gros achats d'un pays dans l'autre amèneraient des perturbations telles qu'il arrivât un moment où les importations de l'un d'eux dépassant de façon continue ses exportations, la valeur de sa monnaie, dont les billets ne trouvent plus de contrepartie dans les achats à effectuer pour compte étranger sur son propre marché, deviendrait hypothétique et devrait en principe décroître constamment s'il n'y avait espoir de relèvement justifiant certain crédit. Le change devient alors affaire de psychologie, mais M. Michelet s'interdit systématiquement de prendre en considération des phénomènes dont l'interprétation fait intervenir les notions non quantitatives de crédit et de confiance.

Que l'application des théories de M. Michelet, en période normale du moins, demande un complément de précision quant à la comparabilité des conditions économiques dans les divers pays, cela n'est pas douteux, mais on ne peut nier que ce soit dans cette voie que doive être recherchée la solution du problème nouveau posé en matière de change par l'inévitable généralisation de la monnaie non liée à un métal précieux. Non moins digne d'attention est l'indication qui nous est ainsi donnée sur l'importance fondamentale de la détermination des salaires. Nous sommes bien loin des vues séculaires qui circonscrivaient cette question dans la sphère des débats entre employeurs et employés : modifier les salaires de base dans un pays est un acte dont les conséquences monétaires dépassent les frontières, seul le pouvoir monnayant, c'est-à-dire l'Etat, peut en prendre la lourde responsabilité.

Quoi qu'on puisse penser du degré d'exactitude et de l'universalité du raisonnement de M. Michelet en matière de change, il ne nous paraît donc pas douteux que son exposé emploie le langage convenable et qu'il faudra s'habituer à comparer les salaires ou les prix intérieurs, en un mot ce que représente en réalité la monnaie conventionnelle, si l'on veut trouver une base à la théorie délicate des changes modernes.

P. Verdeaux.

(A suivre.)

REVUE DES LIVRES

Histoire des doctrines et des faits économiques.

Gonnard (René), *La légende du Bon Sauvage, contribution à l'étude des origines du socialisme* (Collection d'histoire économique, t. IV). Un vol. **de 124 p., Paris, Librairie de Médicis, 1946.**

Souvent, les hommes insatisfaits de leur condition matérielle ou morale ont rêvé d'une vie meilleure. Non pas les hommes des pays demeurés sans culture aucune, mais les civilisés; la civilisation accroît les différences entre les hommes et donne l'essor aux esprits. Aussi les peuples sont-ils plus portés à rêver d'une époque ou de contrées où la race des hommes vivait plus heureuse et meilleure. C'est l'âge d'or, légende antique, ou ce sont des terres lointaines, presque inconnues, auxquelles on prête aisément un bonheur et des conditions de vie qu'elles n'ont pas. Ainsi est née la légende du Bon Sauvage, objet du petit et très instructif volume que M. R. G. vient de publier.

Elle avait éclos déjà, cette légende, dans l'antiquité, et M. G. nous rappelle qu'Auguste Souchon l'avait signalée dans son livre : *Les théories économiques de la Grèce antique.* Déjà un auteur, Dicéarque de Messine, présentait la propriété privée comme l'institution responsable de la décadence de l'humanité, qui vivait heureuse dans l'état de nature, où les hommes ne faisaient pas la distinction du tien et du mien. Virgile a chanté aussi les vertus des hommes aux âges primitifs; c'était peut-être une façon de rappeler à des civilisations trop satisfaites d'elles-mêmes qu'elles sont loin d'être parfaites, et cela n'oblige pas les écrivains ou les poètes à croire fermement aux vertus des époques révolues.

Mais c'est surtout aux sources de la légende moderne du Bon Sauvage que M. G. s'est attaché. Si le Moyen Age ne l'a pas entièrement méconnue, c'est à l'époque de la Renaissance qu'elle a pris son vol. Alors la notion de nature retrouve son autorité chez les penseurs et s'oppose à ce qui est de pure convention humaine. Le monde vient de s'agrandir par les découvertes géographiques des Portugais et des Espagnols, et les civilisés découvrent des hommes qui ignorent leur civilisation. Alors se forme la légende du Bon Sauvage, qui ne pratique pas la propriété privée et qui vit heureux dans l'état de nature. Illusions, croyance à des vertus qui ne sont qu'imaginaires, généralisation imprudente d'observations incomplètes, chez les missionnaires une volonté d'apostolat qui leur fait voir en beau les hommes dont ils vont faire de bons chrétiens, peut-être aussi désir de rappeler à plus de modestie les Européens, qui se croient des civilisés et d'une race supérieure aux autres, il y a un peu de tout cela dans la légende qui s'est alors formée.

D'ailleurs, il s'en faut que tous les narrateurs voient les sauvages sous un jour aussi favorable; mais toujours est-il que la légende a pris corps et que, formée au XVIe siècle, elle durait encore au XVIIIe. Mais, aux der-

nières années de celui-ci, elle allait se heurter à une doctrine nouvelle, celle du progrès, dont Condorcet s'était fait le prophète. Au XVIe siècle, la légende du Bon Sauvage avait séduit en France un Montaigne, un Charron, un Ronsard; à l'étranger, un Grotius, un Cervantès, un Morus; au XVIIe siècle, un Montchrétien, un Campanella, un Fénelon; au XVIIIe siècle, un Rousseau, un Morelly, un ecclésiastique de grande vertu, le P. Charlevoix, un Bougainville. Même au XIXe siècle, des vestiges de la légende survivaient encore.

La légende du Bon Sauvage a été une arme aux mains des réformateurs, qui, comme Rousseau, avaient un idéal de simplicité et d'égalité. Mais M. G. observe avec raison que Rousseau ne croyait pas à la légende; il tenait l'âge d'or, où n'existait pas la funeste distinction du tien et du mien, comme évanoui sans retour.

Les réformateurs sociaux d'aujourd'hui ne parlent plus du Bon Sauvage; d'ailleurs, au sens où le XVIe siècle avait entendu ce mot, il n'y a plus de sauvages, ni bons, ni mauvais. Nous sommes dominés par l'idée du progrès et nous ne cherchons pas nos modèles dans le passé; peut-être cette grande idée de progrès fera-t-elle dans un prochain avenir une faillite comparable à celle de la légende, chaque époque à ses utopies. Il y a des périls matériels et moraux qui menacent l'humanité du XXe siècle. Au sortir de deux guerres affreuses, celle-ci se trouve en face de problèmes graves. La légende du Bon Sauvage est pour les hommes inquiets du proche avenir une sorte d'oasis où ils peuvent, pour quelques heures, oublier les soucis du présent.

H. Truchy.

R. Gonnard, *La propriété dans la doctrine et dans l'histoire*. Un vol. de 150 p., Paris, Librairie générale de droit, 1943.

Ce livre, qui forme le volume XX de la Collection d'études économiques dirigée par M. Baudin, résume, en 150 pages, bon nombre de problèmes posés par la notion de propriété. C'est ainsi que M. G. consacre un chapitre à l'évolution historique de cette institution, cherchant à déterminer, pour chaque époque, la part de propriété privée et la part de propriété publique. Il examine les caractères actuels de la propriété, puis envisage les théories relatives à ce droit : théories qui l'expliquent ou qui le justifient, théories qui l'attaquent au nom du droit du travail ou en invoquant une répartition soi-disant plus équitable des biens. Vient ensuite, précisément, l'étude de la répartition des propriétés, soit foncières, soit mobilières.

L'ouvrage passe enfin l'examen des problèmes d'hérédité, parmi lesquels M. G. analyse le conflit, au cours des civilisations et des âges, entre l'hérédité testamentaire et l'hérédité *ab intestat;* la première, très affirmée jadis à Rome et aujourd'hui dans les législations anglo-saxonnes; la seconde largement pratiquée là où l'idée de copropriété familiale est dominante. Puis il justifie le droit d'héritage et termine par une appréciation des principaux régimes successoraux.

En conclusion, M. G. mentionne les deux tendances, l'une à la restriction du droit de propriété par les limitations que la loi lui apporte, l'autre à la reconnaissance de propriétés moins classiques et plus nouvelles (propriété commerciale, propriété culturale, etc.), tendances qui parfois d'ailleurs se contrecarrent moins qu'elles ne se complètent.

André Garrigou-Lagrange.

Salleron (Louis), *La terre et le travail*. Un vol. de 184 p., Paris, Plon, 1941.

Ce petit livre, riche en aperçus très suggestifs, est une histoire des doctrines relatives à cette branche particulière de l'économie politique qu'on appelle économie rurale. Le premier chapitre, peut-être le plus neuf et le plus intéressant, est comme il se devait consacré aux physiocrates, fondateurs de l'économie rurale, dont l'auteur tente de réhabiliter les thèses. Peut-être ne distingue-t-il pas assez nettement celle de l'exclusive productivité de l'agriculture et celle du produit net. Il rappelle que, ainsi que l'enseignait M. Deschamps, premier titulaire de la chaire d'histoire des doctrines économiques à la Faculté de droit de Paris, la théorie physiocratique de l'exclusive productivité de l'agriculture, rejetée par presque tous les économistes postérieurs, n'a jamais été scientifiquement réfutée dans les termes où ses auteurs l'avaient posée. Et, dans ces termes, elle semble bien, en effet, irréfutable. L'agriculture, si l'on y comprend les industries extractives comme le faisaient les physiocrates, est bien seule à introduire dans le circuit économique de nouvelles matières. D'ailleurs, les physiocrates ont raison de soutenir qu'il ne saurait y avoir de production de valeurs, puisque la valeur est un rapport d'échange. Mais, tout en le reconnaissant, on peut faire observer à M. S. que la théorie n'a probablement pas la portée et les conséquences que les physiocrates lui avaient attribuées. Il est, semble-t-il, légitime de distinguer deux notions de production : l'introduction de matières nouvelles dans l'économie et la production d'utilités. L'agriculture et les industries extractives ne sont plus seules à produire de l'utilité. Condillac et les physiocrates, dont M. S. évoque les controverses, ne parlaient pas la même langue, et ils avaient raison les uns et les autres, dans le sens où ils entendaient les choses. Mais la notion de production d'utilité, présentée par Condillac, que devaient développer les économistes modernes, paraît la plus importante au point de vue économique.

L'auteur traite ensuite du libéralisme et de l'agriculture et du marxisme et de l'agriculture. Il prend alors le ton de la polémique. Il attaque avec une grande vivacité l'une et l'autre doctrines. Il montre en particulier que les doctrines marxistes de la propriété et de la lutte des classes s'appliquent mal en agriculture.

L'ouvrage contient de nombreuses citations en général bien amenées. Appuyé sur une érudition solide, il est néanmoins facile à lire. Les lecteurs en goûteront la langue excellente et le style agréable.

M. Apchié.

Bouchard (Georges), *Un organisateur de la victoire : Prieur de la Côte-d'Or, membre du Comité de Salut Public*. In-8°, 480 p., portraits et fac-similés, Paris, R. Clavereuil, 1946, 200 francs.

Prieur a dirigé les fabrications de guerre en 1793-1794; le beau volume que lui consacre M. B... importe essentiellement à l'histoire économique de la guerre pendant ces deux années. Nous nous proposons de revenir sur lui dans la *Revue de synthèse;* nous ne pouvons ici que le signaler en ajoutant que pour traiter pareil sujet nul n'était plus qualifié que M. B..., chimiste, docteur ès sciences, industriel et auteur déjà d'un remarquable *Guyton-Morveau, chimiste et conventionnel*.

Jean Bourdon.

Statistique.

Baños (Olegario Fernandez), *Tratado de Estadística*. Un vol. in-8° de XII-514 p., Madrid, Nuevas Gráficas, 1945.

Cet ouvrage considérable frappe d'abord le lecteur par sa présentation, qui contraste avec celle à laquelle nous sommes malheureusement habitués. Il est cartonné élégamment et fort bien imprimé sur beau papier.

Le fond n'est pas moins soigné que la forme. Les études actuelles d'économétrie s'inspirent de trois méthodes : l'économie mathématique proprement dite, qui repose sur les postulats de l'homme économique et procède par déduction (Walras, Pareto, Amoroso); le calcul des probabilités en vue de rechercher les lois des ensembles soumis au hasard (R. A. Fisher, Bookmans), la construction des indices destinés à faire apparaître les rapports d'interdépendance et de causalité entre les facteurs économiques essentiels (Ragnar Frisch, Schultz, Tinbergen). M. B. laisse de côté la première de ces méthodes, qui ne fait guère appel à la statistique, mais procède à un examen approfondi des deux autres.

Ce livre est destiné à des lecteurs possédant des connaissances étendues en mathématiques. Il débute par un examen des notions générales et se poursuit successivement par des exposés consacrés au calcul des probabilités, à la statistique descriptive, à la théorie et à la technique des moyennes, à la corrélation. Il se termine par une série de tables usuelles et une très complète bibliographie.

M. B. est au courant des derniers développements de la statistique qu'il enseigne à l'Université de Madrid : séries de Charlier, périodogramme de Schuster, notion de « transvariation », etc. Il nous apporte la confirmation de ce fait que les lois naturelles ne sont pas autre chose que les limites des lois de probabilités et de distribution relatives aux phénomènes collectifs. Nous regrettons seulement qu'il ait cru devoir raréfier à l'extrême les exemples pratiques, ce qui rend assez pénible la lecture d'un grand nombre de pages. Là où ces exemples existent, la compréhension est grandement facilitée (voyez notamment les applications du « ki au carré » de Pearson, p. 304).

M. B. était déjà connu des économistes français par ses articles sur les questions de prix, de change, de banque et par son grand ouvrage : *Trabajo y Capital*, dont nous avons rendu compte dans cette revue. Le présent livre, qui constitue certainement un des meilleurs traités contemporains de statistique, contribue à assurer à son auteur une des toutes premières places parmi les économistes de langue espagnole.

Louis Baudin.

Démographie.

Sauvy (Alfred), *Bien-être et population*. Un vol. in-8° de 231 p., 8 graphiques. Paris, Les Editions sociales françaises, 2e éd., 1945.

M. S. ne s'est pas borné à résumer ici son beau livre *Richesse et population* (1943); il a mis au premier plan cette idée : le grand public français admet inconsciemment ce postulat que, dans notre pays, le niveau opti-

mum de la population est dépassé; de là découle l'opinion que le chômage résulte de la surproduction, que l'affectation d'un homme à un emploi inutile ou peu utile constitue un bien. Sur ce dernier point, ne pourrait-on ajouter que cette appréciation s'apparente à la formule, courante aussi : les dépenses de luxe sont inutiles, mais nourrissent beaucoup de pauvres. M. S. combat ces préjugés avec une verve et une force remarquables. Il montre que la réalité est bien autrement complexe. Peut-être même l'est-elle encore plus qu'il ne le dit. Ainsi il explique (p. 81 et suiv.) la misère ouvrière dans la France de la première moitié du XIXe siècle par une population excédant l'optimum. Ne résultait-elle pas directement de la lenteur de l'introduction du machinisme ? Les nouveaux ateliers fabriquaient et vendaient à prix réduit, concurrençaient les travailleurs à domicile et réduisaient leurs gains. C'était une première catégorie de misérables; à côté d'eux, les ouvriers des manufactures, si médiocre que fût leur salaire, si longue que fût leur journée de travail, apparaissaient comme des privilégiés. Les ouvriers des anciens métiers, écrasés par les machines, désireux d'entrer dans les usines nouvelles, y entravaient par leur afflux toute hausse des salaires, et y maintenaient une misère, moindre que la leur cependant. Ce sont eux, bien plus que les chômeurs, qui constituaient « l'armée de réserve du capitalisme » : on devrait rechercher si dans chaque pays la hausse notable des salaires n'a pas commencé justement lorsque les anciens métiers eurent disparu, sinon totalement, ce qui n'était pas nécessaire, au moins en grande majorité. Le programme de politique populationniste exposé par M. S. est dans l'ensemble très bon. Il tient compte des difficultés d'application, des résistances — peut-être pas encore assez. La population ne peut être « dirigée » qu'en considérant des facteurs qui ne sont pas matériels et dont M. S. fait abstraction, par un procédé qui est légitime et même excellent pour le raisonnement théorique, mais fort dangereux quand on passe à l'application. En terminant, il faut rejeter à l'arrière-plan ces remarques de détail et dire que ce livre, digne du grand économiste qu'est M. S., est au premier rang de ceux dont les idées devraient être répandues dans notre pays.

Jean Bourdon.

Agriculture.

Chevalier (Auguste), *Révolution en agriculture*. Un vol. in-8° de 360 p., Paris, Presses universitaires de France, 1946.

Ce livre, bien qu'il soit plein de renseignements sur l'agriculture dans nos colonies d'Afrique et d'Asie et fondé sur des observations directes recueillies « depuis quarante-sept ans », risque de décevoir certains lecteurs parce qu'il porte un titre trop grand pour lui. Il ne nous dit pas qu'une révolution vient de se produire en agriculture, comme on a prétendu qu'il y en a eu une dans la seconde moitié du XVIIIe siècle, ni qu'une révolution soit en marche. En fait, nous sommes moins en présence d'un livre que d'un recueil d'articles et de résumés de conférences où les répétitions ne nous sont pas épargnées. Deux parties : la première, en 120 pages, retrace l'évolution de l'agriculture des origines à nos jours, depuis la période néolithique, sur laquelle M. C. paraît savoir beaucoup, jusqu'à un paragraphe de 7 pages, qui a pour titre : « L'agriculture française depuis soixante ans, nécessité de son évolution. »

La deuxième partie a pour titre : « Réformes nécessaires pour assurer le progrès de l'agriculture en France et dans les pays d'Outre-Mer. » Il y est question des colonies beaucoup plus que de la métropole.

Dans l'ensemble, la valeur actuelle de notre agriculture ici et là-bas est jugée avec une sévérité qui n'a rien d'excessif. Nous avons été trop facilement satisfaits de nos petits progrès.

L'explication de nos routines trop persistantes, du faible rendement de nos productions et de leur coût trop élevé est trouvée dans le fait que nos institutions de recherches et d'enseignement à tous les degrés sont demeurées très insuffisantes. M. C. a absolument raison. Tout est là. Les ministres des Finances n'ont jamais voulu donner à l'agriculture les crédits nécessaires pour divulguer les améliorations et mettre au point les nouveautés; ils ont préféré la laisser se protéger par des droits de douane, peut-être parce qu'ils fournissent des recettes budgétaires; ils n'ont pas voulu voir plus loin. M. C. montre par quantité d'exemples précis qu'avec cette politique de la ladrerie on arrive assez vite à faire d'un empire convenablement doté par la nature un concurrent toujours battu.

Michel Augé-Laribé.

Un vol. de 556 p., Collection des Etudes économiques, publiées sous la direction de G. Pirou, Sirey, 1942.

Sirol (Jean), *Le rôle de l'agriculture dans les fluctuations économiques.*

Dans ce livre extrêmement documenté, M. S. étudie d'abord les fluctuations économiques générales, puis les fluctuations agricoles (mouvements de longue durée et mouvements cycliques). Dans une troisième partie de son ouvrage (la plus importante), il recherche le rôle de l'agriculture dans les fluctuations économiques et conclut en insistant sur l'importance de ce rôle. — Comment l'agriculture influe-t-elle sur les fluctuations économiques? Les prix agricoles agissent d'abord sur le secteur des affaires, en modifiant les revenus libres du consommateur et le coût de l'entrepreneur : les revenus libres du consommateur, c'est-à-dire ceux dont ce dernier peut disposer sur le marché des produits industriels une fois faites les dépenses alimentaires indispensables; le coût de l'entrepreneur, dans la mesure où ce coût est constitué par des achats de matières premières d'origine agricole. On voit par là que la baisse des prix agricoles par rapport aux prix industriels exerce une influence favorable sur le secteur des affaires. — D'autre part, l'agriculture agit par l'importance des revenus qu'elle procure à ses adeptes : plus ces revenus sont grands, mieux les produits industriels trouvent à se vendre. Cette constatation ne va-t-elle pas contrarier la précédente? Non, car le revenu agricole est fonction de deux facteurs : le prix et les quantités vendues. Les circonstances les plus favorables se réalisent donc lorsque les prix agricoles sont relativement bas, mais que les quantités de produits agricoles vendues permettent, et au-delà, de compenser cette baisse. — M. S. recherche dans l'histoire la confirmation de son hypothèse et indique à ce propos : dans les mouvements courts, l'agriculture joue le rôle principal dans l'essor, c'est l'industrie qui déclenche la crise; dans les mouvements de longue durée, c'est l'industrie qui joue le rôle principal dans l'essor, c'est l'agriculture qui déclenche la crise.

A. Garrigou-Lagrange.

Echanges internationaux.

Lévy-Jacquemin (J.), *L'économie du monde*. Un vol. de 166 p., Paris, Sirey, 1946.

Sous ce titre plus brillant que clair, l'auteur de cet intéressant ouvrage recherche par quels moyens l'on pourrait, après la guerre, assurer la reprise des échanges internationaux. Problème posé en termes keynesiens : le plein emploi ne saurait être réalisé dans les plus grands pays sans cette reprise. Or il y a trois catégories de nations : les nations A qui, devenues créancières, mais soucieuses d'assurer du travail à leurs masses ouvrières, veulent continuer d'exporter, et résistent au flux d'importations provenant de chez leurs débiteurs; les pays B, qui, déjà très civilisés mais très soucieux du mauvais état de leur balance des comptes, voudraient rester fidèles à un certain protectionnisme, ou même à la méthode des échanges organisés bilatéralement; les pays C, c'est-à-dire les pays encore arriérés, et dont l'équipement rapide pourrait fournir un débouché aux produits excédentaires des pays A, si ceux-ci se montraient très libéraux dans leurs ouvertures de crédits (mais ils ne le sont guère). Ainsi les vœux propres à chacune de ces catégories ne se prêtent pas du tout à l'adoption de la politique qui pourrait permettre le rétablissement de l'équilibre des balances des comptes. Ce rétablissement ne pourra donc pas être spontané; il faut pour l'assurer une organisation internationale. Celle de Bretton Woods paraît très insuffisante à M. L. J. car le fonds et la banque ne sont pas assez liés l'un à l'autre. Les accords ne prévoient pas une ouverture suffisante des frontières des Etats-Unis aux importations de leurs débiteurs, ni des ouvertures de crédits suffisantes à l'Europe. L'Europe elle-même songera tôt ou tard à ruser avec l'interprétation des textes qu'elle a signés pour obtenir des crédits, soit relativement aux facultés de dévaluation, soit aux pratiques de non-discrimination commerciale. En de telles conditions l'auteur croit que, bon gré mal gré, l'Amérique, en quête de débouchés étrangers plus étendus pour exporter son chômage et faire régner chez elle le plein emploi, devra aller bien au-delà des concessions faites à ses débiteurs. On en viendra tôt ou tard à l'annulation d'une partie au moins de ces créances. A la France incombe la mission de suggérer les formules de salut de l'économie mondiale.

Emile James.

Monnaie.

Föhl (Carl), **Geldschöpfung und Wirtschaftskreislauf.** Un vol. in-8° de xi-408 p., München und Leipzig, Duncker & Humblot, 1937.

S'inspirant des idées de Keynes, l'auteur de cet important ouvrage critique la plupart des théories économiques anciennes et modernes. Il estime que la création de monnaie peut remplacer le capital, que l'injection d'un pouvoir d'achat supplémentaire produit des effets différents dans une économie en état d'équilibre et dans une économie en mouvement, que l'effet d'une création de monnaie est continu, pourvu qu'il s'exerce dans le domaine des investissements.

En dépit de multiples graphiques et schémas et de quelques équations, M. C. F. ne laisse pas toujours aisément deviner sa pensée. Il reconnaît,

par ailleurs, que son étude répond à des préoccupations de politique économique : il désire justifier la création de crédits à laquelle s'est livré le gouvernement national-socialiste dans le courant des années précédant la guerre actuelle.

L. Baudin.

Mamphoria (Arcady), *Essai sur la monnaie dirigée.* Un vol in-8° de 291 p., Lyon, Bosc frères, M. et L. Riou, 1937.

Ce livre a été écrit, explique l'auteur, deux ans avant sa publication, mais il a été complété, car nous y trouvons mention d'études parues en 1936. Il présente surtout un intérêt documentaire. M. A. M. est consciencieux et optimiste. Son examen des théories de Keynes et de Fisher, des plans de Lehfeld et de Lewis, de la thèse de la monnaie neutre, contient des informations très utiles. Ses conclusions, par contre, semblent quelque peu hâtives. Il prétend que les « expériences » tentées en Angleterre et aux Etats-Unis avant 1937 ont réussi et que la reprise économique un moment enregistrée dans ces pays était le résultat d'une politique monétaire appropriée, double affirmation contestable et contestée, qui n'est pas appuyée sur des preuves décisives. M. A. M. parle encore du « fétichisme de l'or », cliché bien usé déjà en 1937.

L. Baudin.

Métivier (Paul), *Le chaos monétaire et le drame économique. La stabilisation et la dévaluation des monnaies papier conduisent le monde à la ruine.* Un vol. in-8° de 167 p., Paris, Librairie du Recueil Sirey, 1937.

D'après M. P. M., la responsabilité du désordre monétaire aux environs de l'année 1937 incombe à cette forme de crédit qu'est le papier-monnaie émis avec excès. La valeur dite *réelle* du billet de banque est représentée par le rapport de la couverture métallique au volume du passif constitué par le montant de la dette publique à court et à long terme. Sa valeur dite *marchande* est donnée par cette valeur réelle multipliée par le rapport des exportations aux importations. La valeur marchande doit être aussi proche que possible de l'unité. Il en était ainsi avant 1914, il n'en était plus de même en 1937 : la valeur réelle était très supérieure à l'unité pour le plus grand nombre des monnaies. Le seul remède, d'après l'auteur, consiste à revaloriser graduellement celles-ci. Dans ce but, M. P. M. préconise une série de mesures : conclusion d'une entente internationale, établissement de contrôles des changes pour éviter la spéculation, indemnisation de l'Institut central en raison de la perte subie sur le stock métallique, conversion (c'est-à-dire réduction forcée) des dettes dont la charge a augmenté. Nous ne saurions suivre l'auteur dans le dédale de ses raisonnements complexes, exposés à grand renfort de schémas et d'équations; nous croyons devoir cependant faire quelques réserves. Lorsque M. P. M. parle de l'argent, par exemple, il ne tient compte ni de la nature spéciale de ce métal, ni de la fausseté reconnue de la théorie du pouvoir d'achat appliquée aux stocks monétaires chinois.

Nous ne pouvons, au contraire, qu'approuver les critiques judicieuses adressées à certaines économies dirigées et à certaines manipulations monétaires. Ce n'est pas un mince mérite que d'avoir proposé une solution favorable aux rentiers et aux consommateurs, ces éternels sacrifiés, mais cette solution était déjà théorique avant la récente guerre, disons même utopique.

L. Baudin.

Sinha (J. C.), *Indian Currency Problems in the last Decade* (1926-1936). Un vol. in-8° de VII-166 p., Delhi, University Press, 1938.

Avec méthode et précision, à l'aide de nombreuses statistiques, l'auteur de cette excellente étude nous fait connaître l'histoire monétaire contemporaine de son pays. Sa conclusion intéressera particulièrement le lecteur européen. D'après lui, le seul but de la politique monétaire aux Indes doit être la stabilisation des changes et non celle des prix. L'examen qu'il fait à ce propos nous permet d'apprécier les caractères de l'économie hindoue : les Indes sont une nation agricole, sujette à de violentes fluctuations saisonnières; ses habitants pratiquent encore le troc dans une large mesure; le manque d'équilibre entre l'agriculture et l'industrie rend l'économie sensible aux influences perturbatrices qui viennent de l'étranger; le système bancaire ne permet pas aisément un contrôle du crédit, notamment à cause de la présence des banques indigènes.

L. Baudin.

Prix.

Elsas (M. J.), *Umriss einer Geschichte der Prise und Löhne in Deutschland*, t. I. Un vol. in-8° de x-808 p., Leyden, A. W. Sijthoff's Vitzegeveromaatchappij, 1936.

Kuczynski (Jürgen), *Löhne und Ernährungskosten in Deutschland* (1820-1937). Une broch. in-8° de 45 p., Libau, Verlag von Gottl. D. Meyer, 1937.

Voilà deux études sur l'histoire des prix et des salaires en Allemagne. La première qui est particulièrement substantielle, remonte au Moyen Age et s'arrête au début du XIXe siècle. Et il ne s'agit que du premier volume de la série allemande d'une recherche internationale dont l'idée est due à Sir William Beveridge, de la *London School of economics*, et dont l'exécution a déjà été et sera encore facilitée par la Fondation Spelman Rockefeller.

Le but de l'auteur, qui, avec dix collaborateurs, a fourni un travail d'abeille, a été en apparence très borné. Il se charge de fournir depuis le Moyen Age jusqu'en 1820, pour un nombre de villes limité de l'Allemagne du Sud (München, Augsburg, Würzburg), des séries de prix comparables enregistrés autant que possible sur des marchés. M. E. a consulté des mercuriales, des comptes d'hôpitaux, des journaux. Quant aux salaires, il les relève d'après les mêmes sources, surtout en matière de construction et de travaux agricoles. Il y a une tendance au parallélisme entre les prix et les salaires, mais avec un grand retard des seconds sur les premiers.

On demandera à quoi sert le relevé des prix si l'on ne connaît pas l'évolution de la monnaie, à quoi sert l'enregistrement des salaires à défaut de celui de leur pouvoir d'achat ? Ce double problème n'a pas échappé à l'auteur, qui nous renseigne sur les monnaies et même sur les poids et mesures (p. 83 à 162).

Tout en s'appuyant surtout sur les faits, M. E. prépare l'interprétation théorique. Quel est avant le XIXe siècle l'aspect des mouvements de longue durée ? Qu'elle est l'influence des guerres sur les prix et les revenus ? Quels sont les rapports entre les revenus et les prix ? Autant de ques-

tions dont M. E. annonce la solution. Mais l'interprète appréciera davantage son labeur lorsque des travaux similaires, consacrés à d'autres pays, seront achevés et que leur publication permettra des comparaisons internationales.

M. J. K. poursuit les travaux de R. R. Kuczynski. Sa petite brochure complète le livre *Labour conditions in Western Europe* (1820-1937). Elle nous donne, séparément pour chaque branche industrielle, de 1820 à 1937, les salaires hebdomadaires ou annuels, puis les indices, laissant au lecteur le soin de comparer ceux-ci au coût de la vie, auquel un seul tableau est consacré (base 100 en 1900). Il est regrettable que M. K. ait publié sa brochure indépendamment de ses autres ouvrages parus en d'autres langues; sous sa forme actuelle, la publication n'est guère utile: elle rapproche, sans se soucier des bouleversements monétaires, des périodes qui ne sont pas comparables.

Henry Laufenburger.

Marché financier.

Guillorit (René), *La réglementation des bourses de valeurs en France depuis juin 1940 : transition ou parenthèse ?* (Collection d'Etudes économiques, t. XXIII). Un vol. in-16 de 206 p., Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1946.

Excellent dans sa partie descriptive, ce petit ouvrage est faible dans sa partie critique. L'auteur est jeune, et, s'il connaît le mécanisme de la Bourse, il lui reste beaucoup à apprendre quant à son utilité et sa nocivité. Bien que nous ne nous fassions aucune illusion quant au retour de la liberté, même après le rétablissement de relations monétaires internationales plus souples, nous estimons, avec l'auteur, qu'à la longue la Bourse des valeurs n'a pas de sens si elle n'est pas assortie d'un marché à terme.

La Bourse de Paris, en particulier, a cessé d'être un baromètre depuis qu'elle est enfermée dans un réseau de réglementations trop strictes. Depuis la libération, elle reflète beaucoup plus les risques et conséquences de nationalisations, que la valeur économique des titres négociés. Quant au pouvoir d'achat de la monnaie, il serait vain d'en chercher des indices dans la cote.

Bien que le livre ait paru au début de 1946, l'auteur ne se préoccupe pas des perspectives boursières d'après guerre, il se borne à déplorer la persistance du taux de l'intérêt faible. Jusqu'à nouvel ordre la tendance à la baisse persistera aussi longtemps que, par l'inflation et le circuit, l'Etat aura la possibilité d'influencer le marché financier afin que l'offre de capitaux vrais et faux dépasse la demande; cela aussi méritait d'être expliqué, d'autant plus que jusqu'à nouvel ordre la dépréciation monétaire apparaît comme le seul moyen de rendre supportable le poids de la dette publique.

Henry Laufenburger.

Ravitaillement.

Baudin (Paulette et Louis), *La consommation dirigée en France en matière d'alimentation*. Collection d'études économiques sous la direction de Louis Baudin, Librairie générale de Droit et de Jurisprudence, 20, rue Soufflot, 1942.

J'ai été très ému en relisant, pour en parler à la *Revue d'Economie politique*, ce petit livre déjà vieux de quatre ans, et en y retrouvant à chaque page des souvenirs que la mort de l'amie charmante qui en fut le principal auteur n'est pas près d'effacer. Nos misères alimentaires du temps de l'occupation, nos inquiétudes d'alors, la peine prise en des queues interminables par toute maîtresse de maison soucieuse d'assurer malgré tout la joie à sa famille ou à ses hôtes, le plaisir d'ouvrir des colis « familiaux » un peu mystérieux sous leur grise enveloppe, tout cela est dans ce livre, écrit sur le ton du conseil familier, et qu'aucune prétention théorique ne vient alourdir.

Il fourmille encore de bons conseils pratiques. Mme Baudin, familiarisée depuis de longues années avec un régime sévère dont la misère des temps lui avait rendu le respect très difficile, nous y donne des conseils d'hygiène alimentaire qui gardent encore tout leur intérêt. Non, ce petit livre n'a pas vieilli.

Emile James.

Capitalisme, socialisme, économie dirigée.

Lochard (A.), inspecteur général des Mines, *A propos de l'organisation de la production en économie stalinienne*. Extrait des *Annales des Mines*, 60 p., Paris, Sirey, 1945.

On méconnaît et on méjuge la Russie moderne en la considérant sous l'angle fallacieux des doctrines et des systèmes périmés et singulièrement dépassés. M. A. L. évite cette erreur, sans la dénoncer cependant, comme nous l'aurions souhaité, car la Russie n'est plus communiste.

Le communisme, annonçant un pactole de produits et de loisirs pour tous, grâce à la révolution prolétarienne, s'est évanoui avec fracas en 1921 après une famine sans précédent. Pour pallier cette catastrophe, après des années difficiles, on a retrouvé les lois naturelles de la production et de la répartition, valables en tout cas. Voilà la réalité !

On prétendait abolir le capitalisme et le salariat. La Russie est aujourd'hui un grand pays capitaliste (capitaliste d'Etat, il est vrai, mais capitaliste) et, en douze ans, de 1928 à 1940, la Russie a augmenté de plus de 20 millions le nombre de ses salariés. Salariés qui n'ont ni le droit de grève, ni celui de choisir à leur gré leur usine au nom des nécessités du meilleur rendement (p. 6 et p. 24). Pour produire toujours davantage, elle a développé la machine, concentré, agrandi, intégré, combiné ses entreprises. Elle a, par des méthodes analogues à celles de l'Amérique, associé de plus en plus étroitement salaire et rendement. La bonne marche d'une usine est appréciée sur l'examen du compte de profits et pertes. Et les directeurs d'usine, par l'amélioration du rendement et des coûts, par l'exécution ponctuelle des commandes, augmentent le profit, qu'ils touchent en partie.

Il y a pourtant une différence essentielle entre la Russie et l'Occident. Mais nul ne la souligne. Elle paraît avoir échappé à M. A. L., pourtant si remarquablement informé. L'épargne en Russie n'est pas l'œuvre spontanée des particuliers, trop pauvres pour se priver, qu'ils soient ouvriers ou paysans. Pour développer et créer les usines, le machinisme, d'énormes ressources sont cependant nécessaires. La Russie demande alors à l'impôt (principalement) les capitaux que l'Occident obtient si facilement de l'épargne. Quel impôt ? Un impôt, qui réduit de façon draconienne la consommation, l'impôt sur le chiffre d'affaires, impôt qui frappe lourdement même le pain et la farine. A la privation libre, on a substitué la privation obligatoire. A l'épargne, on a substitué l'impôt de consommation. Economiquement, leur identité est évidente.

Régime spartiate, nous le voyons. Mais nul ne conteste la grandeur de Sparte. Régime possible en France ? Nullement, et d'ailleurs inutile grâce à l'épargne et aux crédits étrangers, espérons-le. Sous la conduite des nations capitalistes d'Occident, avec leur concours, avec le concours des Etats-Unis, notamment (qu'on imite avec l'usine géante, avec le tracteur, la « combinée »), la Russie est devenue riche en capitaux, forte économiquement et militairement. Voilà la nouveauté. Son peuple a accepté, de gré ou de force, de vivre misérablement pour construire des usines et pour armer entre 1928 et 1940.

Qu'importe, après de telles constatations, que l'usine relève d'un trust d'Etat ou d'un trust privé, que les directeurs soient choisis par un bureau d'Etat ou par un conseil d'administration ?

Peut-être seront-ils moins heureusement choisis. M. L. le pense et nous le pensons aussi. La production manquera de souplesse. Son coût sera plus élevé. Mais, à voir les choses de haut, par des méthodes analogues à celles de l'Occident, et d'ailleurs empruntées à ce dernier, on a constitué une puissante industrie, où le rendement, la rationalisation, la sélection, le salaire aux pièces, l'inégalité des revenus en vue d'une meilleure efficacité des efforts, sont en honneur, comme dans le premier pays capitaliste du monde : les Etats-Unis. Et nul ne consomme selon ses besoins.

C'est dire que la vieille controverse de l'usine privée ou d'Etat est singulièrement dépassée. Au reste, jamais, au XIXe et au XXe siècle, l'usine n'a été soit privée, soit d'Etat, exclusivement. L'industrie maîtresse du XIXe siècle, le chemin de fer, n'était, en France, ni privée ni d'Etat. Elle était l'un et l'autre. C'est elle qui a absorbé le plus de capitaux. Elle renvoyait dos à dos le libéralisme et le socialisme ou le communisme.

Et ici nous rejoindrons M. L. dans ses conclusions très nuancées, souples comme la vie elle-même : prenant son bien où il le trouve, il écarte les systèmes, constate les mérites de la concurrence, de l'initiative privée (qui oserait le contester aujourd'hui ?), admet que la Russie pourrait bien être amenée à faire sur ce terrain des concessions quand elle cessera de développer surtout les industries lourdes, qu'elle créera les industries de la mode, du vêtement, des parfums, de la parure, des étoffes..., tout comme l'Occident de plus en plus donne à l'Etat un droit de regard sur l'industrie lourde privée. Et l'Orient et l'Occident pourraient ainsi se rejoindre un jour ou se rapprocher beaucoup. Mais que ces problèmes soient essentiels, nul ne le pensera.

Ce qui est essentiel, c'est un capital puissant, une direction compétente et énergique, une main-d'œuvre zélée et productive. Les batailles de systèmes ont fait leur temps. Elles ont fait trop de mal et en font encore — en

compromettant la production, en dressant les citoyens les uns contre les autres — pour qu'elles évoquent chez le savant un autre sentiment que la réprobation la plus vive et la condamnation la plus nette. Nous ne cesserons d'invoquer la science contre les systèmes. Et la science se moque des systèmes toujours faux et les condamne. La Russie nous fournit de cette affirmation la plus éclatante des illustrations. C'est en tournant le dos aux systèmes que Staline a réussi. La vie a toujours été la mort des systèmes. *Requiescant in pace*. Telle nous paraît être la leçon maîtresse de l'économie stalinienne. Et M. A. L. le pense avec nous. Après avoir observé la Russie sur place en 1937, il rapportait l'impression qu'un capitalisme d'Etat parfaitement viable était né. A la lecture des documents russes, nous arrivions à la même conclusion dès 1933 (1). Que ce capitalisme d'Etat ressemble comme un frère à son aîné, le capitalisme privé, c'est ce dont aucun savant impartial ne saurait douter. Les mêmes nécessités et les mêmes lois naturelles commendant ici et là. Le salaire se calcule de même, nous ne nous lasserons pas de le répéter (Voir notre *Etude sociale comparée*, 2e éd., Paris, 1946).

Et l'Internationale communiste voit grandir à ses côtés un impérialisme capitaliste d'Etat. L'Iran, comblé de pétrole par la nature, en porte témoignage. Les pays balkaniques aussi, où un panslavisme de bon aloi vient au secours du matérialisme dialectique ou de l'impérialisme, comme on voudra. Car là comme ailleurs, les mots en *isme* et les systèmes gardent leurs droits et rivalisent, en attendant de porter peut-être un jour selon l'usage, des fruits amers.

L'homme sera-t-il jamais sage ? Mais la science a le devoir de l'éclairer. M. A. L. apporte beaucoup de justes lumières en un difficile sujet. Il doit en être remercié. Nous souhaitons à sa brochure de nombreux lecteurs.

Jean Lescure

Finances publiques.

Formery (L.), *Les impôts en France* (2 vol.). — T. I : *Introduction générale. Les contributions directes. Les douanes*. Un vol. in-8° de 516 p., Paris, Presses universitaires de France, 1945. — T II : *L'enregistrement. Les contributions indirectes. Les postes*. Un vol. in-8° de 590 p., Paris, Presses universitaires de France, 1946.

Ce traité sur *Les impôts en France* a une double origine. Il est issu, d'abord, d'un cours professé à l'Ecole des sciences politiques. Il présente, à ce titre, une forme didactique et vivante. La rédaction, par endroits, reflète encore des formules d'enseignement direct : une idée est posée, en tête de chapitre, pour exprimer une position essentielle, et cette position s'appuie, dans la même phrase, mais en alinéas successifs, bien dégagés par des tirets, sur toutes ses justifications, habilement rassemblées. Cette forme suggestive met en valeur les formules autour desquelles une réglementation, qui pourrait être rebutante, prend un tour harmonieux et raisonnable.

Il procède, d'autre part, du traité classique de J. Caillaux, dont l'auteur, d'ailleurs, revendique le parrainage dans son *Avertissement*. La similitude des titres, de la présentation et de l'esprit apparentent étroitement ces

(1) Lescure, *Le bolchevisme de Staline*. Paris, 1934 (Ed. Domat, Montchrestien).

deux traités, et celui-ci vient heureusement suppléer au vieillissement du premier, qui avait trouvé sa forme parfaite en 1909. A ce titre, il ne tend pas à donner une étude technique de la fiscalité française. Evitant à la fois l'exposé doctrinal de la science des finances, et la compilation des textes, il expose d'une manière concrète et vivante, compréhensive, le système fiscal français. Cinq parties successives sont consacrées, dans ces deux volumes, aux contributions directes, aux douanes (t. I), à l'enregistrement, aux contributions indirectes et aux postes (t. II). Dans chacune d'elles, l'impôt est présenté dans son origine, son évolution, ses règles, et son efficacité est soumise à un examen critique. Quand la matière l'exige, les règles propres d'un système fiscal sont dégagées avant l'analyse de ce système. C'est ainsi, notamment, que la partie consacrée à la régie de l'enregistrement est précédée, sous le titre de *Notions générales*, d'une initiation parfaite à cette fiscalité si complexe. Il faut enfin noter, et peut-être aurait-on dû commencer par là, que ce traité, comme celui de Caillaux, est précédé d'une *Introduction générale* qui met au point l'essentiel des problèmes que pose toute fiscalité. Celle de 1909 a eu, dans la formation de l'esprit de tous ceux qui se sont penchés sur les problèmes fiscaux, depuis près de quarante ans, une influence considérable. On peut dire qu'elle a fixé les positions orthodoxes de notre politique financière. On ne peut que souhaiter que celle d'aujourd'hui, où se retrouvent les données d'équilibre et de sagesse propres à l'esprit français, ait la même portée.

Un ouvrage de l'importance de ce traité ne doit pas être seulement signalé et analysé. Il mérite un jugement de valeur. Celui-ci paraît d'ailleurs aisé à porter. L'auteur, on l'a vu, ne nous donne pas une étude technique de fiscalité, et on ne peut lui faire reproche de ne pas fournir les moyens d'une documentation précise, pour permettre, par exemple, à un service contentieux de résoudre une difficulté particulière. Il ne donne pas davantage un exposé doctrinal de la science des finances. Tel qu'il est conçu, ce traité rend compte, par une mise au point claire et sûre, du régime des impôts en France, dépouillé de la technicité des tarifs et des barèmes, dont l'intérêt est, si l'on peut dire, précaire et révocable. Il réalise ce programme d'une manière parfaite et fort utile. Tous les praticiens, qui sont portés à perdre, dans le détail et le dédale de la législation fiscale, la vue d'ensemble qui est toujours nécessaire pour posséder une science, lui devront cette part d'illustration et de vie qui doit compenser la sécheresse technique des codes. Et ceux qu'attire l'étude des problèmes financiers, les candidats aux fonctions publiques, comme les étudiants de nos facultés, possèdent désormais, grâce à ce traité, le moyen d'asseoir aisément leurs connaissances sur des données expérimentales et concrètes. Les uns et les autres auront profit à placer ce traité sur le rayon familier de leur bibliothèque fiscale.

L. Trotabas.

Krier (Henri), docteur en droit, *La charge des impôts sur l'économie* (Théorie de la pression fiscale). Préface de Jean Marchal, professeur à la Faculté de droit de Nancy. Un vol. de 271 p., Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1944.

Les efforts des pionniers de l'économie financière en France commencent à porter leurs fruits : des problèmes jusqu'ici négligés sont désormais posés devant l'opinion scientifique, et de plus en plus de jeunes économistes consacrent leurs travaux à leur solution.

C'est ainsi que M. H. K. entreprend une des recherches les plus difficiles de l'économie financière, en déterminant quels sont les effets produits sur l'économie par les variations d'un système fiscal entier.

Il ne se demande pas seulement — question classique — si à un moment donné la charge fiscale excède ou non les facultés contributives de la nation, il tente de préciser quelles sont les conséquences d'une majoration ou d'une diminution d'impôts.

Fidèle à cette méthode dynamique, M. K. étudie les effets des impôts sur *l'économie individuelle* (accroissement de productivité; nouvel aménagement du budget des dépenses), sur *l'économie nationale* (action sur les prix grâce aux variations de l'offre et des courbes de la demande; effets directs et indirects sur le coût de production), sur les *échanges extérieurs* et enfin sur le *progrès social*.

Il aboutit à trois conclusions essentielles : 1° une pression fiscale générale, c'est-à-dire une organisation frappant tous les revenus dans une même proportion est moins nocive qu'une charge fiscale inégalement répartie; 2° les impôts directs sur le revenu sont ceux qui troublent le moins l'économie d'une nation; 3° le système fiscal doit moins favoriser l'élévation du revenu global que l'élévation du revenu moyen de la société.

L'ouvrage de M. K., intéressant et fécond, suscite, par ses qualités mêmes, une critique : il suit avec rigueur une méthode déductive qu'isole étroitement les divers phénomènes économiques. Or, n'est-il pas difficile de séparer l'étude des effets de l'impôt de l'étude des effets de la dépense? Certaines conclusions ne sont-elles pas (ou, plus exactement, ne semblent-elles pas être) en contradiction avec les leçons de l'expérience?

Mais on lui saura gré de fournir d'excellents éléments d'analyse, indispensables à ceux qui s'inquiètent de l'exactitude des concepts économiques : sa méthode n'exclut pas la méthode statistique, que M. K. se propose d'ailleurs, si nous le comprenons bien, d'utiliser plus largement dans un prochain ouvrage. On lui saura également gré, le temps étant passé où il était fait grief aux jeunes économistes français d'étudier des œuvres étrangères, d'avoir remarquablement exposé et discuté les contributions subtiles et ardues de Pantaléoni, Viti de Marco, Barone, etc.; il poursuit ainsi le travail entrepris dès 1919 par M. Pirou (*Revue d'économie politique, L'état actuel de la science des finances*).

L'intérêt de l'ouvrage est marqué par M. Jean Marchal, dans une préface dense et originale, qui constitue, à ma connaissance, la meilleure étude que nous possédions sur l'histoire, les caractères et les buts de l'économie financière. Retenons ici l'affirmation de l'autonomie de l'économie financière qui ne se confond ni avec l'économie politique, ni avec la science de l'Etat. Retenons également la définition de l'économie financière : « C'est la science qui résulte de l'attitude nouvelle adoptée par l'Etat en matière économique. A notre sens, cette science doit s'attacher à résoudre deux grands problèmes : elle doit préciser les fonctions de l'Etat dans l'économie et dégager les modalités et les conséquences de son intervention. » (Préface, p. XXI.)

M. Marchal propose aux chercheurs un programme — j'allais écrire : un manifeste — il faut espérer qu'il sera repris et discuté longuement par quelques-uns de ceux dont le nom est associé en France à celui de l'économie financière.

Robert GOETZ-GIREY.

Législation et organisation du travail.

James (Emile), *Les Comités d'entreprises*. Un vol. de 163 p., Paris, Librairie générale de Droit, 1945.

« Etude de l'ordonnance du 22 février 1945 » est un sous-titre qui témoigne de la prudence et de la sagacité de M. E. J., puisqu'une loi promulguée au *Journal officiel* du 17 mai 1946 est venue élargir les pouvoirs des comités et grandir leur rôle dans l'entreprise. En ces temps de « dynamisme » au moins politico-législatif, les auteurs qui s'appliquent à n'être pas en retard risquent d'être en avance. Mais leur diligence ne perd pas toujours, pour autant, son utilité. Ce petit livre conserve le même intérêt, parce qu'il donne au lecteur, d'abord un exposé pénétrant du problème (point capital), ensuite une claire analyse avec interprétation lucide des solutions adoptées en Angleterre, aux Etats-Unis, en Russie, en Allemagne, puis une étude de la solution française, et enfin une conclusion tout ensemble objective et inspirée d'un esprit social averti.

M. E. J. ferait-il des réserves sur le nouveau texte ? Ne commettons pas l'indiscrétion de l'engager sans son consentement. Toutefois, sa pensée en 1945 va au-delà du présent : « On ne saurait se borner à apprécier ce texte en lui-même comme s'il établissait un statut intangible des comités d'entreprises et devait n'être jamais modifié... Si l'on tourne les yeux vers l'avenir, on s'aperçoit que l'ordonnance n'a pas donné satisfaction aux extrémistes, qui souhaitent l'établissement d'une co-gestion ouvrière. » Et M. E. J. sait bien en 1945 que les extrémistes exigeront un jour que, du contrôle ouvrier, on passe à la participation ouvrière à la gestion. Il y met seulement une condition, hardie ou naïve, si l'on songe au scrupule ordinaire des politiciens touchant la méthode : « Prouver le succès des comités sous leur forme actuelle. » Or, la loi de mai 1946 dispose notamment que deux délégués du personnel pénétreront au conseil d'administration des sociétés commerciales. C'est la part de gestion. Anticipation prématurée ?

Evidemment, les comités, depuis un an, n'ont guère eu le temps de faire leurs preuves, et l'on peut supposer que M. E. J. désapprouve la hâte du législateur. Cependant, notre collègue a pris, dès 1945, une position que nous voulons signaler, et qui d'ailleurs recommande le livre à ceux curieux de doctrine autant que de pure information. Pour lui, les membres du comité, s'ils demeurent fidèles à l'esprit de l'institution et à la lettre de l'ordonnance, devront « s'occuper des problèmes d'organisation, c'est-à-dire de l'amélioration technique, sociale, économique et financière », s'intéresser aux « difficultés du chef d'entreprise, et chercher avec lui à en triompher ». Et, pour donner à sa pensée plus de relief, il met en contraste cette fonction, qu'il souhaite que les comités accomplissent, avec le rôle purement revendicatif qu'ont choisi de tenir les comités allemands de 1920, et qui a entraîné leur décadence, puis leur disparition. Il semble donc que la loi nouvelle, en France, ne soit pas pour effrayer M. E. J., à moins que...

« S'occuper des problèmes d'organisation. » La faculté en est ouverte aujourd'hui plus largement que l'année dernière. Un peu tôt ? Non, si le personnel a le ferme dessein de connaître les conditions d'activité d'une entreprise, la volonté profonde de « s'intéresser aux difficultés » de son chef, et de collaborer avec lui dans l'intérêt général. Mais l'assu-

jettissement politique de la C. G. T. n'est-il pas un symptôme inquiétant ?

Les « extrémistes » n'ont-ils pas en vue de « démocratiser » l'économie par simples manœuvres politiques ? Ce qu'ils ne tarderont pas à « prouver », s'ils y réussissent, c'est que les manœuvres politiques ont quelque ressemblance avec celles dont le Code pénal fait les éléments de l'escroquerie « tendant à susciter l'espérance d'un succès... ». Le succès sera pour les profiteurs de la démocratie nouveau style, celle-ci impuissante à déloger ceux-là. Quant à la prospérité, on l'attendra, comme chacun sait, d'une « mystique de la production » développée par certaine discipline où le peuple découvrira le sens précis de « dictature du prolétariat ».

M. E. J. ne nous contredira pas, car il voit bien que nous sommes entièrement de son avis : « si les membres des comités sont fidèles à l'esprit de l'ordonnance ». Tout est là. Voulons-nous dire que, dans le doute, il fallait s'abstenir de conférer au personnel un part de gestion ? Non pas. L'égoïsme et l'aveuglement de trop de patrons naguère, bien entendu ont déterminé les réactions ouvrières. Les réactions ouvrières, elles, peuvent déterminer une orientation politique qui ne garantirait pas, il est vrai, l'ordre social dans le bien-être général. C'est une grande infortune qu'il ne suffise pas aux hommes de vaincre l'injustice pour que triomphe *ipso facto* la justice. Il leur reste à la réaliser dans l'économie, dans la vie. Il était nécessaire ou inévitable que la loi permît à la classe ouvrière de prendre des garanties. Il est en outre excellent que la promotion ouvrière soit rendue possible, mais les promotions légitimes ne sont jamais qu'individuelles, non collectives, et selon le mérite économique, non politique.

Qu'on ne reproche donc pas à M. E. J. d'approuver une législation d'où peut sortir le meilleur ou le pire. Il répondrait que les institutions ne valent que ce que valent les hommes qui les mettent en œuvre, et qu'il faut accepter les expériences dangereuses quand on s'est mis dans le cas de ne pouvoir les écarter.

Henri Noyelle.

Politique internationale.

Bonsal (Stephen), *Une affaire manquée : la paix de* 1919 (Témoignages sur notre temps, publiés sous la direction de Wladimir d'Ormesson, préface de Hugh Gibson). In-8°, 349 p., Paris, Tallandier, 1946. 115 francs.

L'auteur affirme n'avoir rien changé aux notes qu'il prit en 1919, quand il collaborait avec le colonel House dans la délégation américaine. Le titre du livre indique sa tendance. Les traités de 1919-1920 ne me paraissent pas mériter les reproches dont on les accable, mais la place manque ici pour exposer des raisons qu'on trouvera dans mes *Considérations sur les causes des deux guerres* (en cours d'impression).

Jean Bourdon.

Centre européen de la Dotation Carnegie. *La Charte des Nations Unies. — L'énergie atomique et la politique américaine.* — Deux broch. de 168 et 112 p., Paris, 1946.

Ces recueils de documents officieux sur les problèmes d'organisation de la paix se complètent l'un l'autre, puisque c'est une opinion commune en Amérique que depuis les développements récents de la science atomique, la Charte des Nations Unies est un texte « périmé ». Les conférences reproduites dans le second de ces documents constituent d'excellents exemples des scrupules de la conscience américaine en présence des problèmes posés par la bombe atomique. Il n'y a contre elle aucune défense technique connue. L'humanité ne saurait se protéger contre les ravages éventuels d'une telle arme que par des protections d'ordre politique ou moral. Il ne faut plus qu'aucune bombe soit produite nulle part, propose le Dr Harold C. Urey, professeur de chimie à l'Université de Chicago. Mieux vaudrait, d'après M. Harold T. Stassen, membre de l'Académie américaine des Sciences politiques, confier l'usage de quelques-unes de ces bombes à une très petite force aérienne de police internationale. Ni l'une ni l'autre de ces propositions ne parviennent pleinement à nous rassurer.

Emile James.

Le Gérant : De Peyralade.

Dépôt légal effectué en 1947 (1er trimestre).

24028. — Imprimeries Delmas, Bordeaux (31.0192). — 1947.

REVUE
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

LA SITUATION ÉCONOMIQUE ACTUELLE DU VENEZUELA

I

Pour mieux apprécier la situation actuelle du Venezuela, il est nécessaire de se reporter aux années qui ont immédiatement précédé la première guerre mondiale, alors qu'un changement sensible est intervenu dans la structure économique de ce pays.

Jusqu'à la seconde décade de ce siècle, la production du Venezuela, comme celle de la plupart des pays d'Amérique latine, reposait essentiellement sur l'agriculture et l'élevage. Le café, le cacao et le bétail constituaient ses principaux produits d'exportation, et l'agriculture fournissait en plus la presque totalité de la consommation intérieure en denrées alimentaires. L'industrie existait à peine à l'état rudimentaire; elle était constituée par quelques manufactures d'articles de consommation courante dans les principales villes (textiles, chaussures, liqueurs, bière, huiles, etc.). Une faible exportation d'or et d'asphalte complétait le tableau esquissé ci-dessus.

Bien que l'on ne dispose pas de statistiques relatives à l'époque susindiquée, il est évident que le revenu national, la production du pays et sa vie économique en général se maintenaient à des niveaux très bas et que les progrès réalisés au cours du premier siècle d'indépendance, avec son cortège de guerres civiles et de mauvaises administrations, avaient été très lents. Pour l'année 1913, on évaluait la population à 2.756.000 habitants pour une superficie de 1.020.000 kilomètres carrés [1], soit 2,6 habitants au kilomètre carré. Aujourd'hui encore, selon le recensement de 1941, la population est de 3.850.771 habitants (sans compter la population indigène des « forêts », estimée à 100.600 habitants) pour une superficie territoriale de 912.050 kilomètres carrés, soit 4,2 habitants au kilomètre carré [2].

1. *League of Nations International Statistical Year Book*, 1926, p. 12.
2. *Anuario Estadistico de Venezuela*, 1944, p. 19-20.

Le commerce extérieur accuse également le peu d'importance des activités économiques.

Au cours de l'année 1913, à laquelle on peut se référer, comme à celle qui a précédé la première guerre mondiale, le total des exportations a atteint 153 millions de bolivars et les importations 93 millions de bolivars [3]. Le budget de l'Etat, pour la même époque, atteignait seulement le chiffre peu élevé de 52 millions de bolivars.

Ainsi que nous l'indiquons déjà précédemment, le gros des exportations du Venezuela consistait en produits de l'agriculture et de l'élevage. En 1913, sur 153 millions de bolivars, représentant le total des exportations, près de 150 millions correspondaient à ces produits.

L'année 1918 marque le début des exportations pétrolières qui, dès lors, ont commencé de se développer au point de dépasser, en 1926, l'ensemble de tous les autres produits exportés.

Par le tableau ci-après, on peut apprécier l'évolution enregistrée.

TABLEAU I

Commerce extérieur du Venezuela (4).

(en millions de bolivars).

Années.	Exportations pétrole non compris	Exportations d'asphalte, pétrole et dérivés	Total des exportations.	Importations.
1910	92.049	949[5]	92.998	64.184
1913	149.806	2.959[5]	152.765	93.420
1915	119.563	1.703[5]	121.266	69.794
1920	167.364	3.280	170.644	315.173
1925	192.502	137.497	329.999	303.673
1930	128.439	634.055	762.494	363.858
1935	62.394	649.335	711.729	225.194
1940	51.886	809.022	860.908	311.169
1944	64.493	1.056.873	1.121.366	544.197

Les activités pétrolières, en se développant d'une façon si rapide, exercent leur influence sur toute la vie du pays, étant donné que, dans les autres domaines de l'économie, un semblable développement n'a pas été enregistré.

Un rapide examen du commerce extérieur nous donnera une idée de la situation actuelle. Jusqu'à la période de 1911 à 1915, la balance commerciale du Venezuela accusait, en règle générale, un solde en faveur du pays. Ce solde servait à financer les services fournis par l'étranger, les intérêts de la Dette publique, les intérêts de capitaux de l'extérieur investis dans le pays et d'autres articles non spécifiés de la balance des paiements, en plus d'une certaine augmentation des réserves en argent du pays. A partir de la période de 1916 à 1920,

3. Le contenu or du bolivar est de 0,290323 g.-or, soit un franc-or.
4. Renseignements de l'*Anuario Estadistico de Venezuela*, 1944. Le montant des exportations correspond aux valeurs déclarées aux autorités douanières.
5. Asphalte seulement.

si nous tenons compte des marchandises d'exportation purement nationales, c'est-à-dire si nous déduisons le pétrole et ses dérivés, la balance commerciale accuse un passif chronique, ainsi qu'on peut en juger par le tableau suivant :

TABLEAU II

Balance commerciale du Venezuela.
(en milliers de bolivars).

Années	Importations.	Exportations.	Solde actif ou passif.
1906-1910	269.686	411.284	+ 141.598
1911-1915	437.573	624.838	+ 187.265
1916-1920	810.176	757.592	— 52.583
1921-1925	868 614	712.403	— 156,211
1926-1930	2.009.294	768.101	— 1.241.193
1931-1935	892.684	390.649	— 502.035
1936-1940	1.467.901	354.954	— 1.112.947
1941-1944	1.269.773	276.226	— 993.547

Le solde est couvert, naturellement, par le pétrole, qui, en outre, a fourni une partie des moyens de règlement d'autres articles la balance des paiements et permis d'accroître les réserves internationales. Le tableau ci-après, comprenant les années 1938 à 1944, en donne un aperçu significatif.

TABLEAU III

Entrées des devises pétrolières et balance commerciale.

Années.	Entrées de devises pétrole (milliers de $)[6].	Entrées de devises pétrole (milliers de Bs)[6].	Solde débiteur de la balance commerciale (à l'exception du pétrole)[6].
1938	72.580	231.530	252.848
1939	79.311	253.002	270.649
1940	66.810	213.124	259.283
1941	75.726	246.867	226.819
1942	62.130	208.135	140.847
1943	72.450	242.707	146.177
1944	122.459	410.237	479.704
Totaux........	551.466	1.805.602	1.776.327

C'est seulement au cours de ces dernières années que le Venezuela a commencé d'établir systématiquement une balance des paiements. Les résultats sont publiés chaque année par le Banco Central du Venezuela. Un résumé de la balance en question donnera une idée de l'importance relative du pétrole dans les transactions internationales du pays.

6. Il a été pris comme type de change pour chaque année la moyenne annuelle du type de ventes au public.

TABLEAU IV

Balance des paiements du Venezuela.
(milliers de dollars).

ACTIF	1942.	1943.	1944.
I. TRANSACTIONS COURANTES :			
A. *Commerce extérieur :*			
1. Exportation pétrole[7]	62.130	72.450	122.459
2. Autres exportations	18.924	21.746	18.132
	81.054	94.196	140.591
B. *Intérêts provenant de placements vénézuéliens à l'étranger*	»	»	300
	»	»	300
C. *Autres transactions courantes :*			
1. Services de communications	»	588	696
2. Dépenses de voyageurs étrangers dans le pays	500	672	1.168
3. Commissions payées à des représentants de firmes étrangères	1.321	1.739	2.518
4. Service diplomatique et consulaire..	1.000	1.000	1.100
5. Assurances	»	55	131
	2.821	4.054	5.613
TOTAL transactions courantes.....	83.875	98.250	146.504
II. TRANSACTIONS DE CAPITAUX (à l'exception des placements pétroliers et des modifications dans les réserves métalliques) :			
A. *Mouvement des placements vénézuéliens à l'étranger :*			
1. A court terme	204	620	279
B. *Mouvement des placements étrangers dans le pays :*			
1. A long terme (actions ou obligations).	3.700	3.018	2.500
2. A court terme	»	»	526
TOTAL transactions de capitaux....	3.904	3.638	3.305

7. Le montant crédit est constitué par la rentrée nette des devises pétrolières du pays, plus difficile à préciser. Sont compris dans cette somme le produit de l'exportation qui reste dans le pays, à proprement parler, et les nouveaux investissements de capitaux, qui, pour cette raison, ne figurent pas à l'article « Transactions de capitaux ».

III. Changements survenus dans la réserve monétaire :			
A. *Diminution dans la réserve de devises...*	4.572	»	
Total des changements dans la réserve monétaire	4.572	»	»
Solde non contrôlé	6.111	318	1.144
Total transactions..............	98.462	102.206	150.953

PASSIF

I. Transactions courantes :			
A. *Commerce extérieur :*			
1. Importations (y compris assurance et fret)	64.920	68.288	93.801
B. *Intérêts des capitaux étrangers placés dans le pays* **(non compris intérêts pétroliers)**................................	1.543	1.442	1.557
C. *Autres transactions courantes :*			
1. Services de communication..........	»	360	685
2. Dépenses des voyageurs et des touristes	2.200	1.800	1.800
3. Service diplomatique et consulaire..	1.088	1.136	1.284
4. Droits d'auteurs, de représentation, etc., etc.	»	849	838
5. Assurances (à l'exception des assurances maritimes)	780	468	502
Total des transactions courantes..	70.531	74.343	100.467
II. Transactions de capitaux			
A. *Mouvement des placements vénézuéliens à l'étranger :*			
1. A court terme	1.432	12	
B. *Mouvement des placements étrangers dans le pays :*			
1. A long terme	»	333	751
Total des transactions de capitaux....	1.432	345	751
III. Changements dans la réserve monétaire :			
A. *Augmentation de la réserve or.........*	26.499	21.500	40.969
B. *Augmentation de la réserve de devises...*	»	6.018	8.766
Total des changements dans la réserve monétaire	26.499	27.518	49.735
Total des transactions..........	98.462	102.206	150.953

En examinant la balance des comptes, on est frappé par l'importance des moyens de paiements apportés par les compagnies pétrolières et par leur augmentation progressive relativement au total. Les devises pétrolières ont constitué 63 % de l'ensemble des transactions en 1942, 70 % en 1943 et 81 % en 1944. Suivant des renseignements provenant du Banco Central de Venezuela sur le total du change étranger acheté par cet Institut en 1945, 94,2 % correspondaient à des devises pétrolières. Comme le change reçu par cet organisme représentait en moyenne, dans les trois dernières années, 85 % des paiements effectués dans le pays par l'étranger, on peut calculer que, pour la période écoulée, le pourcentage des entrées pétrolières par rapport à ce total s'est élevé au moins à 81 %. Nous reparlerons plus loin des répercussions qu'a eues cette situation.

L'industrie pétrolière joue aussi un rôle considérable dans les finances publiques, car, de plus en plus, la proportion des entrées provenant de l'industrie des hydrocarbures s'accentue dans le budget de l'Etat.

Pour 1942, le pourcentage du revenu des hydrocarbures dans les recettes de l'Etat était de 22,8 %; pour 1944, il s'est élevé à 45,5 %.

Mais le pays n'a pas subi seulement les influences que nous pourrions appeler directes. Il en est d'autres, non moins importantes, qui contribuent à faire graviter autour de la production pétrolière toute la vie économique du Venezuela.

En premier lieu, faisons ressortir que la situation actuelle, étant donnés les exportations et les investissements pétroliers, constituent le principal facteur de prospérité ou de dépression intérieure. Lorsque les revenus de l'Etat et des ouvriers de l'industrie pétrolière augmentent par suite des investissements dans cette industrie, la consommation de ces sociétés s'accroît et transmet la prospérité aux industries intérieures de consommation et au commerce d'importation. Dans quelle mesure cette action de développement se partage-t-elle entre la production et la consommation intérieures et l'importation ? Il serait difficile de préciser.

Par suite d'un ensemble de facteurs qu'il semble inutile d'énumérer en détail (production peu variée, petit nombre des industries, pouvoir d'achat très élevé du bolivar à l'étranger, goûts des consommateurs, etc.), la propension parallèle à importer est très accentuée au Venezuela, peut-être plus que dans tous les autres pays de l'Amérique latine. Il s'ensuit que l'effet du développement sur l'investissement et la consommation intérieure est sans doute moins important qu'il ne le serait dans d'autres conditions. Mais, d'autre part, cet effet intérieur suffit à produire la prospérité ou la crise dans les industries locales selon qu'augmente ou diminue l'investissement initial dans l'industrie pétrolière. De plus, on ne peut considérer que tout ce qu'on importe constitue de la prospérité envoyée à l'étranger, car l'augmentation des bénéfices des importations aboutit, quoique à un degré moindre que dans l'industrie, à augmenter l'emploi et les revenus, et une nouvelle consommation s'ajoute à celle de la production du pays proprement dite.

Il est nécessaire de faire ressortir que l'Etat vénézuélien subit très directement les conséquences de la prospérité ou de la dépression des activités du pétrole. Nous avons vu comment un pourcentage élevé des recettes provient directement de cette industrie. Indirectement, elle fait sentir son effet aussi dans les recettes provenant des droits de douane, de l'impôt sur le revenu, etc. Une modification dans les investissements des compagnies se transmet donc immédiatement à l'Etat et à sa politique de dépenses. Il en résulte qu'il est plus difficile pour celui-ci de contrecarrer les tendances de déflation causées par une diminution d'activité de l'industrie pétrolière, soit en développant les travaux publics, soit en augmentant d'autres dépenses, car les recettes publiques, elles aussi, sont affectées par les crises du pétrole. Si nous considérons le volume des importations et le rôle capital que jouent les recettes pétrolières dans la balance des paiements, les réserves métalliques du Banco Central subissent en même temps une forte pression dans cette situation; nous reconnaîtrons qu'il est difficile de financer ces travaux publics en vue de combattre la déflation par des emprunts intérieurs. C'est une raison de plus pour appuyer une politique de grandes réserves au Venezuela afin de faire face à des déséquilibres transitoires, aussi bien de la part du Banco Central que du Trésor.

Une autre conséquence très importante de l'hégémonie du pétrole au Venezuela a été la perturbation apportée dans les exportations agricoles. Elle s'est fait sentir de deux façons. D'une part, il se produit un prélèvement de la main-d'œuvre agricole; en effet, le grand écart entre la productivité de l'industrie pétrolière et la culture arriérée du café et du cacao permet à la première d'offrir des salaires plus élevés. Une augmentation de la main-d'œuvre grâce à une immigration importante et le progrès économique auraient pu enrayer cette tendance, mais ni l'une ni l'autre n'ont été réalisés jusqu'à ce jour au Venezuela. D'autre part, l'abondance des devises pétrolières a eu pour conséquence d'augmenter considérablement le taux de change du bolivar, qui ne correspond pas à celui qui serait fixé si les exportations du pays portaient principalement sur les produits spécifiquement nationaux. En fait, s'il est peu probable qu'une baisse du taux de change de la monnaie nationale affecte notablement la demande et le prix des produits agricoles du Venezuela sur les marchés internationaux; cependant, pour un taux de change dévalué, les exportateurs reçoivent une somme supérieure en bolivars pour chaque dollar, livre ou franc qu'ils obtiennent à l'étranger. Au moment où tous les autres pays producteurs d'objets similaires dévaluaient leur monnaie de gré ou de force, et où les prix intérieurs augmentaient considérablement pour les raisons déjà exposées, devant la baisse des prix sur les marchés étrangers, le bolivar a maintenu son cours élevé et, depuis plus de dix ans, l'exportation vénézuélienne de produits agricoles ne peut subsister que grâce à des subventions directes ou indirectes. Il est incontestable que le pays bénéficie du cours élevé de sa monnaie. Les compagnies

pétrolières doivent régler leurs dépenses au moyen de dollars vendus sur le marché intérieur en échange de la monnaie nationale, de sorte qu'à une plus haute valeur du bolivar correspond une quantité plus importante de moyens de paiement à l'étranger. Etant donné le grand volume des importations pour la consommation intérieure, un bolivar au taux élevé contribue à une baisse du prix des marchandises importées. Au Venezuela, on a longuement discuté de l'opportunité ou de l'inopportunité d'une dévaluation monétaire. Nous ne pouvons ici nous appesantir sur cette question. Nous indiquerons simplement comment, jusqu'à ce jour, les autorités financières du Venezuela ont résolu le problème; elles ont accordé des primes à l'exportation jusqu'au 23 juillet 1941; plus tard, elles ont adopté des procédés de taux de change différentiel qui permettent aux exportateurs de profiter d'un bolivar dévalué sans perdre pourtant les avantages d'une monnaie élevée. A l'heure actuelle, le dollar (la parité or est de bolivars 3,06 par dollar) s'achète aux sociétés pétrolières à bolivars 3,09 (point or d'importation), et il est vendu au public à bolivars 3,35. Le bénéfice du change sert à payer les dollars provenant des exportations de café à Bs 4,80 et Bs 4,25 (suivant la qualité) et ceux qui proviennent des exportations de cacao à Bs 4,25. Ces procédés ont été eux aussi très discutés, mais il est absolument impossible de les étudier en détail ici faute de place.

Quant aux industries, elles se sont indiscutablement beaucoup développées pendant les vingt-cinq dernières années. L'augmentation des revenus des particuliers et de l'Etat qui provient de l'exploitation du pétrole a créé un vaste marché, surtout dans les villes, et elle a encouragé la production d'articles de grande consommation. Cependant, le progrès industriel se heurte à divers obstacles qui s'opposent à un développement encore plus grand. Il convient de citer entre autres la limite des unités industrielles et de la production qui résulte d'une population peu nombreuse, de consommateurs et du grand nombre de ruraux dont le niveau de vie est médiocre; la grande propension à importer favorisée par le taux élevé du change (neutralisé en partie par les tarifs douaniers); et surtout les hauts prix de revient intérieurs qui rendent difficile l'ouverture de marchés extérieurs.

Les exploitations pétrolières au Venezuela ont augmenté considérablement les revenus nationaux. L'absence de statistiques empêche de prouver cette affirmation par des chiffres; mais celles dont nous disposons, telles que le volume des transactions internationales, le nombre des industries, les ressources du Trésor, permettent d'apprécier le phénomène. Mais cette augmentation s'est trouvée accompagnée d'une tendance, excessivement accentuée, vers une production unique. et, par conséquent, de la subordination de toute la vie économique du pays à cette production. Quand on considère que la propriété et la direction de l'industrie pétrolière se trouvent entre les mains de quelques compagnies étrangères à caractère monopolisateur, on aboutit à la conclusion qu'actuellement l'économie vénézuélienne

dépend de forces étrangères qui échappent en grande partie à la direction des autorités économiques et financières du pays.

L'état de choses qui vient d'être exposé oblige à quelques considérations d'un caractère plus théorique que pratique, mais qui éclairent mieux la situation de notre économie.

On sait que les pays producteurs de matières premières et alimentaires (comme ceux de l'Amérique latine) subissent d'une façon excessive les fluctuations du commerce extérieur. Une hausse ou une baisse de la demande ou du prix de leurs produits principaux sur les marchés internationaux se traduit par la prospérité ou la dépression dans le pays. En règle générale, les économies de ces pays sont très peu variées et dépendent d'une ou de quelques cultures ou d'exploitations minières, en même temps les matières premières et les produits agricoles sont sujets à des hausses ou à des baisses prononcées tant dans les prix que dans le volume des ventes. C'est pourquoi ces pays sont très sensibles aux fréquentes oscillations du marché international et ils souffrent d'une instabilité économique, préjudiciable à tous les points de vue. Il arrive également que la situation du commerce extérieur influe directement sur l'exportation des capitaux étrangers à destination du pays. Lorsque les prix des produits nationaux sont élevés sur les marchés étrangers, les nouveaux capitaux affluent en général dans le pays et, au contraire, une contraction des prix amène une diminution dans les importations de capitaux. Ce mouvement de capitaux vient ainsi accentuer, et non pas neutraliser, l'excessive subordination du pays à la situation internationale.

Essayons d'analyser plus à fond ce phénomène. En général, une augmentation du volume des exportations ou une hausse des prix internationaux se traduit, en premier lieu, par une balance des paiements favorable, par une hausse du taux du change et par une plus grande circulation monétaire dans le pays. L'accroissement des moyens de paiement tend à son tour à provoquer une plus grande demande et une hausse des prix intérieurs. Si l'offre intérieure est élastique, c'est-à-dire si les producteurs nationaux font face à la nouvelle demande, la prospérité, qui a commencé par les secteurs d'exportation, s'étendra aux autres branches de l'activité nationale. De même, dans la proportion où s'élèvera la tendance à importer (qui, dans ce cas, s'accentue par suite du plus grand pouvoir d'achat à l'étranger consécutif à la hausse du taux du change), les importations augmenteront. L'un et l'autre de ces effets se produisent, en général, simultanément, quoique le premier soit en fonction directe de la diversité économique du pays et, spécialement, de son niveau industriel; et le second en fonction inverse de ces conditions. Ainsi donc, suivant que l'économie d'un pays est moins variée ou que son activité se trouve concentrée sur un seul ou sur quelques produits d'exportation seulement, la tendance à importer sera plus grande et les effets de la prospérité engendrée par le commerce extérieur seront moindres sur le reste de son économie. Si, pour des raisons quelconques, les sources de la production intérieure ou de l'importation se trouvent

totalement ou partiellement taries, les facteurs d'équilibre qu'elles constituent cessent de jouer et il en résulte que les moyens de paiement, accrus en agissant sur une offre peu élastique, tendent à dépasser celle-ci.

Le contraire se produit quand il s'agit d'une diminution du volume des exportations ou des prix extérieurs. Une balance des paiements défavorable, une baisse de taux du change, une diminution de la circulation monétaire et des prix se succèdent. La conséquence en est une dépression intérieure qui s'étend des activités de l'exportation aux autres secteurs de l'économie et, dans la mesure où la demande des produits d'origine étrangère est élastique, une diminution des importations. Si la demande de l'étranger pour les produits exportés était suffisamment élastique, la contraction des prix et la diminution de la circulation monétaire devraient entraîner l'augmentation de cette demande et, par conséquent, une récupération. Cependant, durant les quinze dernières années, la demande des produits agricoles et des matières premières a été très restreinte [8] et, pour cette raison, les facteurs de déflation ont influé, avec une extrême gravité, dans les pays agricoles et miniers. Dans la mesure où ceux-ci se sont trouvés obligés d'importer pour pourvoir à la consommation intérieure, l'excès des demandes de marchandises étrangères est arrivé à provoquer des déflations encore plus accentuées et dangereuses et à exiger des mesures de protection (contrôle des changes, contingentement des importations, etc.).

Les phénomènes signalés ont conduit quelques auteurs à soutenir que, dans les pays producteurs de matières premières et alimentaires, en particulier dans l'Amérique latine, le commerce extérieur joue le même rôle dans la prospérité ou dans la dépression que l'investissement de capitaux dans les pays industrialisés [9].

Nous avons dit précédemment qu'en général l'affluence de capitaux étrangers dans les pays agricoles et miniers se réalise de telle sorte qu'elle accentue les effets d'expansion ou de contraction du commerce extérieur. Cette affluence peut s'opérer au moyen d'investissements directs ou indirects. En commençant par ces derniers, il suffira de rappeler comment les emprunts à l'étranger, auxquels les gouvernements des pays peu développés recourent fréquemment, se réalisent facilement et avec aisance dans les périodes de prospérité et deviennent plus difficiles dans celles de dépression [10]. Quant aux

8. Voir *League of Nations, International Currency Experiences*, 1944, p. 134.

9. Voir Seymour E. Harris, *Economic Problems of Latin America*, New-York 1944, p. 7 et suiv., et l'étude de Henry C. Wallich sur *Politique fiscale et budget*, dans le même ouvrage, p. 131 et suiv.

10. Un exemple concret est celui du Chili. En 1920-1930, période de prospérité, plus de 300 millions de dollars, en bons du Gouvernement chilien, furent placés aux Etats-Unis. La crise de ses produits d'exportation à partir de 1929 et la chute vertigineuse de ses moyens de paiement à l'étranger obligèrent le pays à suspendre ses services de Dette extérieure en juillet 1931 et amenèrent l'ébranlement naturel de son crédit extérieur. Voyez à ce sujet P. T. Ellsworth, *Chile. An Economy in Transition*, New-York, 1945.

investissements directs, qui, naturellement, sont en rapport avec la prospérité du pays qui les reçoit, ils sont plus rattachés au commerce extérieur dans la mesure où l'activité économique d'exportation appartient à des entreprises étrangères et où il s'agit d'exportations de matières d'origine minérale plutôt que de produits de l'agriculture ou de l'élevage. Ainsi, une prospérité occasionnée par une hausse des prix du café, par exemple, peut attirer dans le pays des capitaux étrangers tentés par l'augmentation de la demande ou par le niveau plus élevé des prix intérieurs mais si, comme il est probable, les plantations de café appartiennent à des planteurs du pays, leur développement, s'il a lieu, ne dépendra pas de l'affluence des capitaux étrangers. Par contre, si ces plantations appartiennent à des entreprises étrangères, leur développement s'accompagnera, d'abord, d'une affluence de capitaux étrangers. D'autre part, l'offre des produits miniers est plus mobile que celle des produits de l'agriculture et de l'élevage, et ce pour deux raisons principales. Tout d'abord, un laps de temps doit forcément s'écouler entre les semailles et la récolte des produits agricoles, ce qui exige une perspective de prospérité prolongée pour que de nouveaux capitaux s'aventurent dans un développement de la culture, en second lieu, la nature épuisable des gisements conseille de profiter au maximum des prix élevés par une exploitation intensive.

Dans le cas du Venezuela, les phénomènes signalés ont une influence particulièrement forte du fait que l'économie du pays est liée d'une façon excessive à un seul produit du sous-sol dont la propriété et l'exploitation se trouvent entre les mains de compagnies étrangères. La situation du pétrole sur les marchés internationaux, sa demande et son prix et la politique d'investissement des compagnies qui en découle déterminent la quantité des moyens de paiement et le taux du change du bolivar, la circulation monétaire à l'intérieur, le degré d'emploi dans l'industrie pétrolière elle-même et dans les autres branches de la production nationale dont la consommation se trouve sur place, le montant des recettes du Trésor et, dans une certaine mesure, celui des dépenses publiques.

—

II

Tout ce qui a été dit précédemment se comprendra mieux par une rapide analyse des problèmes financiers du Venezuela pendant ces dernières années, lorsque les conditions créées par la Guerre mondiale ont fait ressentir leurs effets sur l'économie nationale.

En 1938, le commerce extérieur du Venezuela, à l'exception du pétrole, s'orientait plutôt vers l'Europe que vers l'Amérique du Nord; toutefois, celle-ci, à cette époque, avait réussi à occuper la position de principal fournisseur du Venezuela. Cette année-là, le continent

européen absorba 45 p. 100 des exportations du Venezuela et l'Angleterre 17 p. 100, soit au total 62 p. 100. Du restant, on vendit 27 p. 100 aux Etats-Unis et 10 p. 100 à l'Amérique centrale et à l'Amérique du Sud. Le panorama change quand il s'agit des importations. En 1938, le Venezuela a reçu d'Europe 39 p. 100 de ces dernières (d'Angleterre 7 p. 100) et des Etats-Unis 56 p. 100.

La perte des marchés européens dès le début de la guerre affecta considérablement la secteur d'exportation agricole, comme dans les autres pays de l'Amérique latine. La convention interaméricaine du café et l'octroi de contingents aux pays producteurs permit de résoudre ce problème et, depuis 1941 approximativement, le café du Venezuela va presque exclusivement vers les Etats-Unis à des prix contrôlés. De même, le cacao s'est orienté vers le marché nord-américain. Quant aux moyens de paiement obtenus par la vente de ces produits, leur volume n'a pas varié d'une façon appréciable; bien mieux, il a augmenté, si l'on compare la situation actuelle avec celle de 1938; par contre, en 1940 et 1941, avant la Convention du café, il tomba presque à la moitié d'avant la guerre. Les entrées de devises, en ce qui concerne le café et le cacao ont été, par an, les suivantes :

TABLEAU V

(En milliers de dollars.)

1938	10.412
1939	9.211
1940	5.951
1941	8.354
1942	10.877
1943	12.585
1944	10.518
1945	12.421

Par contre, la situation a été marquée par l'énorme affluence de devises pétrolières à des niveaux inconnus jusqu'alors. A l'exception d'une diminution dans les activités de cette industrie en 1940, et d'une autre, plus accentuée en 1942, par suite de la présence, dans la mer Caraïbe, de sous-marins allemands qui gênèrent les chargements, la période de la guerre, spécialement à partir de 1943, s'est caractérisée par un accroissement énorme des entrées de devises pétrolières.

De 70.154.000 dollars qu'elles avaient atteint en 1938, elles s'élevèrent à 122.459.000 dollars en 1944, soit une augmentation de 74 p. 100, et à 207.987.000 dollars en 1945, soit une augmentation de 197 p. 100. Cette hausse ne correspond pas simplement à un plus grand volume d'exportation, car le pourcentage de celui-ci, en comparaison avec celui de 1938, est très inférieur à celui des devises. Elle ne traduit pas non plus une hausse des prix du pétrole, mais il y a deux éléments à considérer : premièrement, la plus grande participation du pays dans les exportations pétrolières par suite de la

nouvelle législation sur les hydrocarbures de mars 1943 et, surtout en 1945, une affluence remarquable de nouveaux capitaux.

L'entrée de devises pétrolières sur une plus grande échelle produit immédiatement une augmentation de la monnaie en circulation. En effet, les compagnies doivent changer leurs dollars ou leurs livres sterling en bolivars au Banco Central de Venezuela pour faire face au paiement des salaires, des appointements, des impôts, droits (regalias), etc. L'argent ainsi créé par l'Institut d'émission en échange d'un accroissement de réserve en or et monnaies étrangères arrive donc à circuler par deux sources principales : les propriétaires des moyens de production acquis par les entreprises dans le pays et l'Etat. Pendant la période de 1938 à 1942, la part prélevée par le Trésor, au titre des hydrocarbures, sur les devises échangées par les entreprises pétrolières a été de 45 p. 100. Actuellement, à la suite de la nouvelle législation, on peut l'estimer un peu plus élevée. Ainsi, de toutes les augmentations de circulation monétaire provenant de l'activité pétrolière, le Trésor perçoit environ 50 p. 100. De l'emploi fait de cette augmentation des recettes dépend, sinon totalement, du moins en partie, la situation du marché monétaire. L'Etat a en main un puissant instrument de direction de la monnaie, et sa politique de dépenses influe, dans une certaine mesure, sur la valeur intérieure de la monnaie.

L'autre conduit par lequel entre dans la circulation la monnaie créée par le Banco Central pour les compagnies pétrolières est celui de la consommation des entreprises elles-mêmes et de leurs employés et ouvriers. Le circuit du commerce apporte cet argent aux industriels et aux commerçants, qui satisfont aux besoins de ces entreprises et, finalement, aux dépôts dans les banques. L'équilibre tend à se rétablir par l'importation. Lorsque les importateurs vénézuéliens doivent payer leurs achats à l'étranger, ils s'adressent aux banques (et, finalement, au Banco Central) pour remettre les bolivars reçus afin d'obtenir des dollars. Le reste demeure en circulation et a pour contrepartie une augmentation des réserves en monnaie étrangère au Banco Central.

Dans les années de guerre, principalement après 1941, les difficultés d'importation ont été grandes. Les achats du commerce et de l'industrie vénézuéliens à l'étranger, qui avaient été de 167,27 millions bs en 1938, 198,45 millions bs en 1939, 212,97 millions bolivars en 1940, s'abaissèrent en 1941 à 207,53 millions bs en 1942 à 151,,29 millions bs et en 1943 à 181,00 millions bs. En 1944, ils recommencèrent de monter avec un total de 255,38 millions. Ainsi donc, pendant que les paiements à l'étranger augmentaient dans une grande proportion, les importations non seulement n'ont pas suivi le même rythme, mais elles sont même arrivées à diminuer par suite de la guerre.

La situation se juge mieux si l'on compare directement les devises reçues et vendues par le Banco Central de Venezuela :

TABLEAU VI

Achat et vente de dollars par le Banco central.

Années.	Total acheté (milliers de D.).	Total vendu (milliers de D.)	Différence entre l'achat et la vente
1938	82.011	89.722	— 7.711
1939	88.448	87.523	+ 1.325
1940	75.354	79.242	— 3.888
1941	88.649	84.976	+ 3.673
1942	81.550	60.908	+ 20.642
1943	85.996	58.425	+ 27.571
1944	133.249	83.642	+ 49,607
1945	220.825	145.744	+ 75.081
	856.082	690.182	+ 165.900

Ainsi, à une circulation monétaire totale, qui, en décembre 1941, atteignait 434,71 millions bs, se sont ajoutés dans les dernières années 165,90 millions de dollars, c'est-à-dire 512,63 millions bs au change de 3,09 bs par dollar. A cette somme vient s'ajouter l'augmentation des investissements bancaires, qui, de 198,83 millions bs en décembre 1941, sont passés à 353,82 bs en décembre 1945. Cette élévation a été neutralisée en partie par la politique de la stérilisation de ses propres fonds suivie par le Trésor. Etant donnée la position spéciale dont jouit l'Etat, il lui a été possible de retirer de la circulation une partie de la nouvelle monnaie par le simple fait de ne pas dépenser tout le produit de ses revenus. De cette façon, le Trésor possède des dépôts inactifs au Banco Central pour 200 millions de bolivars. Malgré cela, le chiffre de la circulation a augmenté notablement, comme on pourra en juger par le tableau ci-dessous.

TABLEAU VII

Circulation monétaire en millions de bolivars.

	Décembre 1941	Décembre 1942	Décembre 1943	Décembre 1944	Décembre 1945
Dans les banques	143.847	176.560	208.936	223.890	193.507
Dans les mains du public	344.558	422.753	535.556	603.312	775.414
TOTAL...	488.405	599.313	744.492	827.202	968.921

C'est-à-dire que, de décembre 1941 à décembre 1945, la circulation monétaire a augmenté de 98 p. 100. La part en circulation dans le public s'est élevée plus encore que celle qui se trouve dans les banques, la proportion étant, entre les mêmes dates, de 125 p. 100.

En face de cette augmentation des moyens de paiement intérieurs, l'offre des marchandises est demeurée nettement en arrière. Dans un pays où une grande partie des besoins sont couverts par des produits importés, les difficultés provoquées par la guerre ont empêché un ravitaillement normal. D'autre part, quoique les entreprises natio-

nales se soient développées et aient réussi à combler une partie du vide provenant de la diminution des importations, elles ne pouvaient agir que dans un secteur très limité étant donnés la très faible diversité et l'état rudimentaire de l'industrie du pays et les difficultés que rencontrait l'importation de machines, d'outillage et de matières premières. Une raréfaction aiguë de toutes sortes d'articles et, par conséquent, une hausse des prix, devaient donc se produire fatalement. Voici quelques-uns des prix de gros dans la capitale, d'après les statistiques du Banco Central de Venezuela :

TABLEAU VIII

Indice des prix de gros dans le district fédéral.

(1938 = 100.)

Décembre	Indice général.	Produits nationaux.	Produits importés.
1938		104,35	98,61
1939	98,17	101,39	99,33
1940	98,51	102,08	106,30
1941	104,27	103,21	136,57
1942	126,27	116,07	170,30
1943	128,48	122,79	161,40
1944	130,47	126,84	159,71
1945	130,27	130,65	154,84

Ces chiffres, qui correspondent au mois de décembre, ne sont pas les plus hauts de l'année, car, au contraire, il existe une tendance saisonnière à la baisse vers la fin de l'année, par suite de la récolte de certains produits. Ainsi, par exemple, l'indice général pour décembre 1945 a été de 130,27; mais le plus élevé de l'année fut celui du 30 juin, soit 138,74. De toute façon, on peut observer une tendance continue à la hausse, qui a accusé seulement une légère et presque insignifiante diminution en 1945, consécutive à la baisse des articles importés. On peut remarquer aussi que ceux-ci, en général, ont augmenté dans une plus grande proportion que les produits nationaux.

On pourra s'étonner cependant que la hausse des prix n'ait pas été aussi accentuée qu'on pouvait s'y attendre, étant donné l'accroissement de la circulation monétaire. Ce fait peut s'attribuer à différentes causes. D'une part, peu de temps après le commencement des hostilités, le Venezuela a introduit le contrôle des prix et l'a perfectionné au cours des années suivantes. En second lieu, le nouveau pouvoir d'achat s'est concentré davantage dans les mains de secteurs sociaux déterminés plutôt que dans d'autres. Ainsi, les branches où se sont manifestées une plus grande demande et une hausse plus intense des prix ont été les propriétés immobilières et les valeurs de bourse, qui ont subi la pression des secteurs industriels et commerciaux, empêchés de négocier avec l'étranger. Enfin, il ne faut pas oublier que, dès avant la guerre le niveau des prix, au Venezuela était très élevé, et que, par conséquent, le rythme des hausses rencontrait de plus grandes résistances ou de plus grandes abstentions de la part des consommateurs.

En contrepartie de l'augmentation de la circulation et de la hausse

des prix, les réserves internationales du pays ont beaucoup augmenté. Au 31 décembre 1941, le Banco Central possédait un total d'or et de devises de 164,89 millions bs. Au 31 décembre 1945, ces réserves s'élevaient à 695.98 millions bs, non compris un dépôt en or du Gouvernement national de 100 millions bs : c'est-à-dire qu'en quatre ans, les réserves du pays ont augmenté de 531,09 millions bs.

Jusqu'ici, les conséquences de la guerre et les problèmes qui se sont posés au Venezuela sont à peu près les mêmes que dans les autres pays de l'Amérique latine. Dans tous, sur une plus grande ou sur une plus petite échelle, se sont manifestés les mêmes phénomènes : balance des paiements favorable, augmentation de la monnaie en circulation, hausse des prix et augmentation des réserves d'or et de devises. Or, quelles sont les perspectives immédiates, dans le cas du Venezuela, et dans quelle mesure cette situation tendra-t-elle à être différente de celle des autres pays du continent ?

On doit répondre, en premier lieu, qu'au cours des mois qui se sont écoulés depuis décembre 1945, la situation, en ce qui concerne le manque d'approvisionnement et la hausse des prix, ne s'est pas sensiblement améliorée. Le tableau suivant montre les variations de l'indice général comparées avec les mêmes périodes de l'année précédente.

TABLEAU IX

Variations de l'indice des prix dans les quatre premiers mois de 1945 et de 1946.

	1946.	1945.
Janvier	129,62	131,51
Février	128,73	131,99
Mars	129,79	132,26
Avril	133,18	137,02

Une baisse s'accuse par rapport à l'année dernière, mais, par contre, il semble que la rareté des produits essentiels continue, en particulier celle des articles de première nécessité. La comparaison de l'indice des produits alimentaires et des boissons donne les résultats suivants, qui confirment une aggravation de la hausse dans ce dernier groupe.

TABLEAU X

Variations de l'indice des prix des produits alimentaires dans les premiers mois de 1945 et de 1946.

	1946.	1945.
Janvier	131,72	127,17
Février	130.51	128,29
Mars	132,21	128,49
Avril	138,34	137,80

C'est dire qu'un an après la fin de la guerre, les phénomènes de la période des hostilités persistent encore. Ce fait doit s'attribuer en partie aux difficultés qui subsistent non seulement pour les articles de consommation courante, mais également pour les machines et

l'outillage nécessaires au développement de l'industrie nationale, mais, en partie aussi à la répercussion de la hausse des prix sur le principal marché fournisseur, les Etats-Unis. Mais, d'un autre côté, demeure le fait primordial que la masse d'argent en circulation continue d'augmenter par suite de l'afflux constant d'investissements des compagnies pétrolières.

Ce fait constituera probablement la différence entre le cas du Venezuela et celui des autres pays de l'Amérique latine. L'affluence de moyens de paiement dans les nations de ce continent pendant la guerre tenait, dans une mesure très importante, à l'exceptionnelle demande provoquée par les hostilités et par la perte des sources de ravitaillement en Extrême-Orient. Ainsi, le caoutchouc, le riz, les matières oléagineuses, les fibres, etc., ont remplacé les exportations similaires de l'Asie et de l'Océanie. Un phénomène analogue s'est produit pour le cuivre, l'étain et d'autres minerais. D'un autre côté, les difficultés d'importation ont abouti à créer un solde actif dans les balances des paiements. Dès que la situation tendra à redevenir normale, le plus probable est une baisse des prix et une réduction des demandes de produits agricoles et miniers des pays de l'Amérique latine, en même temps que la demande ajournée et l'accumulation des moyens de paiement extérieurs tendront à augmenter les importations. Dans un délai de fort peu d'années, le principal problème économique pour ces pays sera probablement la baisse de la demande et des prix des produits agricoles et miniers et la déflation, comme avant la guerre, à moins que les capitaux étrangers n'affluent ou qu'une évolution rapide des économies nationales n'aboutisse à diversifier la production; cette dernière hypothèse est la plus probable.

Dans le cas du Venezuela, les perspectives sont différentes, tout au moins pour les prochaines années. Un ensemble de facteurs semble incliner les compagnies pétrolières à continuer à une grande cadence les investissements au Venezuela. Dans le mémoire du Banco Central pour l'exercice 1945, on lit : « Les renseignements dont nous disposons actuellement nous permettent de supposer que, si des changements imprévus ne se présentent pas sur le marché pétrolier, au cours de chacune des cinq prochaines années, nous obtiendrons une rentrée de devises d'environ 200 millions de dollars », c'est-à-dire un montant égal à celui de 1945, qui a été l'année des plus grandes activités dans l'histoire de l'industrie au Venezuela. Le pays a ainsi devant lui les plus grandes probabilités d'une période de prospérité. Les menaces d'inflation peuvent même diminuer lorsque les marchés extérieurs d'importation et le trafic international seront rétablis. Mais cette période de prospérité ne fera que retarder, pour un temps plus ou moins long, le moment où la production pétrolière commencera de décliner (ou, ce qui serait pire, tomberait subitement) par suite de la diminution des réserves de minéral, ou de l'apparition ou l'exploitation de nouveaux gisements, ou du développement de la production synthétique, ou pour n'importe quelle autre cause. Et

si la situation du Venezuela était à ce moment-là ce qu'elle est aujourd'hui, elle tournerait à la catastrophe. Le pays se trouverait sans production propre ni marchandises à exporter en quantité suffisante pour subvenir à ses besoins. Ce serait la cause d'une déflation très grave, d'une baisse considérable des revenus nationaux et du standard de vie. A ce point de vue, la politique économique à concevoir et à appliquer dans les années à venir se présente comme la tâche primordiale de l'Etat et des autorités financières du Venezuela. De l'orientation de cette politique et de ses résultats dépendent le bien-être économique et social du pays et sa stabilité politique.

III

Le problème immédiat du Venezuela est la suppression du danger de l'inflation. L'augmentation constante de la monnaie en circulation et la rareté des marchandises s'accentuent et, pendant les mois prochains, on devra faire les plus grands efforts pour améliorer cette situation. Au fur et à mesure que les marchés extérieurs se normaliseront, et surtout quand la production nationale aura augmenté, le danger de l'inflation perdra sa gravité.

Mais il ne faudra jamais oublier que l'économie anormale du pays exige une mise au point à plus longue échéance et une solution plus difficile que celle qu'on peut appliquer à l'inflation présente. La réalité vénézuélienne, nous l'avons vu, est celle d'un pays dont la prospérité ou le malaise dépend des exportations et des investissements dans une industrie du sous-sol entre les mains de quelques entreprises étrangères. La sensibilité de son économie aux fluctuations sur le marché mondial du pétrole et son peu de capacité pour les contrecarrer ou les neutraliser sont manifestes. Mieux encore, les décisions des propriétaires de cette industrie, quant aux investissements, constituent la clef de voûte de la situation du pays, et ces décisions non seulement se réalisent indépendamment des autorités financières du Venezuela, mais encore les raisons qui les déterminent sont totalement différentes de celles qui régissent le reste de l'économie nationale.

Un des objectifs primordiaux de la politique économique du Venezuela doit être d'obtenir un plus grand contrôle des autorités financières de la nation sur les activités et les investissements pétroliers. Jusqu'à ce jour, l'Etat a tenté d'obtenir une participation aussi élevée que possible dans les bénéfices des entreprises d'hydrocarbures, mais sa politique n'a pas dépassé cette limite. Seules les compagnies étrangères décident de la cadence de l'industrie, et le pays subit passivement la prospérité ou la dépression qui en résulte. Le rôle des autorités monétaires, dans ces conditions, n'a pu être que de tâcher de neutraliser les effets d'inflation ou de déflation, sans pouvoir remonter à la cause même de ces perturbations. Dans des conditions uniques de production, comme celles que nous venons d'exposer, et étant donnée l'absence d'un marché développé de la

monnaie, il est évident que le champ d'action des autorités financières est très limité. Un exemple fera mieux comprendre ce qui a été exposé. Au cours de l'année 1944, le Banco Central de Venezuela essaya d'arrêter la circulation monétaire au moyen d'un plan théoriquement bien conçu. En lignes générales, par un accord avec les compagnies pétrolières, celles-ci introduiraient des dollars dans le pays pour une somme équivalente à celle qui pourrait être cédée aux importateurs et autres personnes ayant à effectuer des paiements à l'étranger. Comme une telle somme était très inférieure aux besoins des entreprises pétrolières, celles-ci devaient couvrir la différence par l'émission de bons à court terme, et à un intérêt de 3 p. 100 par an, qui seraient placés dans le public par l'entremise du Banco Central et des banques commerciales. On réussit, par ce moyen, à recueillir quelques millions de bolivars du public, mais ces sommes furent insuffisantes, car les compagnies, au cours des mois en question, augmentèrent jour par jour leurs investissements, et le marché n'avait pas l'habitude de cette sorte d'opérations. Le Banco Central se vit obligé, pendant chacun des mois que dura la convention, d'acheter aux compagnies des quantités de dollars bien supérieures à la demande de devises par le marché, et la circulation, naturellement, continua d'augmenter.

Actuellement, le contrôle des investissements est considéré comme un instrument indispensable dans les mains de l'Etat pour maintenir l'équilibre et pour obtenir un développement progressif des économies nationales. Dans quelques pays, l'Etat a déjà commencé d'en user, et, dans d'autres, une législation appropriée a été étudiée et promulguée. Cette condition n'est pas particulière aux grandes nations industrielles, mais elle est valable aussi pour les économies peu développées. Dans un pays comme le Venezuela, où une seule branche de la production décide de la situation du pays, il y a de plus grandes raisons pour désirer que ces investissements s'adaptent, dans la mesure du possible, aux nécessités et aux convenances de la communauté. C'est pourquoi, tôt ou tard — le plus tôt sera le mieux — l'Etat vénézuélien devra trouver le moyen de partager avec les entreprises privées de pétrole la responsabilité des décisions quant aux investissements.

Même dans le cas où l'on obtiendrait un contrôle des investissements pétroliers et où l'on tâcherait d'orienter ceux-ci dans le sens le meilleur pour l'intérêt général, un vice organique persisterait dans l'économie vénézuélienne, vice qui ne pourrait être neutralisé par ces remèdes : la dépendance d'un seul produit. Une baisse des prix du pétrole vénézuélien, une diminution de sa demande, l'apparition sur le marché de produits de remplacement, continueraient de présenter un grave danger pour l'économie nationale. Le contrôle des investissements a un champ d'action déterminé et ne peut dominer entièrement les conditions défavorables du marché international. Il fournit une arme efficace pour faire face à certains déséquilibres passagers et, surtout, il met entre les mains des autorités finan-

cières du pays un instrument régulateur, aujourd'hui détenu par des entreprises étrangères; mais il ne pourrait en aucune façon dominer une crise fondamentale du pétrole. De même, une politique de grandes réserves jointes aux facilités de crédit fournies par les nouveaux organismes internationaux de coopération monétaire (Fonds monétaire international et Banque de reconstruction et d'aide) servirait à amortir des déséquilibres passagers, mais ne pourrait faire face indéfiniment à une déflation chronique. Bref, tant que le pétrole constituera 90 p. 100 de nos exportations, qu'il fournira plus de 80 p. 100 des moyens de paiements internationaux et près de 50 p. 100 des revenus du Trésor, déterminant ainsi le niveau de consommation et de main-d'œuvre dans le pays, celui-ci restera très sensible aux conditions du marché international du pétrole, et son économie se trouvera dans un équilibre instable, qui, un jour, amènera une crise.

A semblable situation, il n'existe, à notre manière de voir, d'autre solution que de diversifier la production nationale. Pour remédier à sa situation, le Venezuela devra, pour employer une expression très connue, « équilibrer son économie ». Le développement et le progrès technique de l'agriculture d'un côté, l'aide aux industries économiquement rentables et qui, aujourd'hui, n'existent pas ou n'existent qu'à l'état rudimentaire de l'autre, seraient les moyens de cette politique qui devrait tendre à soustraire la vie nationale à l'unique influence du pétrole. D'autres raisons contribuent à faire de cette variété dans la production une nécessité immédiate. Il importe, entre autres, d'augmenter le revenu national de telle façon que les effets s'en fassent sentir dans tous les secteurs de la population et d'étendre la richesse produite par le pétrole à l'ensemble de notre économie. Les secteurs agricoles qui représentent le plus grand nombre des habitants du pays, par exemple, ne sont demeurés pas simplement stationnaires: ils ont reculé au point que les exportateurs ne peuvent vivre que grâce à des subventions, et l'élevage traverse une crise économique sans précédent dans notre histoire. Il en résulte que de nombreuses sources de profits, particulièrement en ce qui concerne les terres, ne sont pas exploitées et que le standard de vie d'un grand secteur de la population, en particulier des masses paysannes, ne s'est pas amélioré. Cette situation ne pourrait se modifier sans étendre le progrès économique à l'agriculture, à l'élevage et à l'industrie.

Il est facile de discuter en lignes générales de la diversité de l'économie, mais il ne l'est pas de même de préciser les limites dans lesquelles celle-ci peut et doit se réaliser dans un cas particulier. Entre les deux extrêmes, à la fois vicieux et préjudiciables, — la production unique et l'autarcie — la gamme des possibilités est immense. La tâche actuelle des hommes d'Etat, et surtout des économistes vénézuéliens, doit être de découvrir entre ces possibilités les buts et les moyens qui pourront stabiliser l'économie du pays sans faire disparaître les échanges avec le dehors.

Juin 1946.

José-Antonio Mayobre.

(*Traduit de l'espagnol par Mlles Apchié et Carrier.*)

DÉTERMINISME ET MARCHÉ

Nous nous proposons de rechercher les conditions de la détermination de l'échange. C'est bien, en effet, la clef du problème économique. Pour qu'il y ait science économique, il faut qu'on puisse dire d'une manière objective et sûre à quel niveau se fixe un échange. Si ce niveau est le résultat d'un caprice, s'il peut être aussi bien ceci que cela, l'échange est arbitraire, indéterminé, alors il n'y a pas de science économique. L'économie politique se ramènerait à une simple pratique, à une série de tâtonnements et d'expédients et on a maintes et maintes fois signalé le danger d'une pareille conception.

Or, construire la science économique revient au préalable à dégager une axiomatique. Il convient de prendre conscience des engagements auxquels la pensée doit se soumettre. C'est cette première démarche à laquelle il faut s'arrêter. Après quoi on saura que les déductions auxquelles on se livrera n'auront de valeur que dans le cadre des postulats initiaux. Aussi, importe-t-il de bien se pénétrer de la valeur relative des enchaînements scientifiques. Les conditions pourraient être différentes : par là même seraient également différentes les déductions et les conclusions. Des précurseurs comme Walras n'ont peut-être pas été conscients du caractère relatif de leur construction, ou du moins ceux qui ont utilisé leurs conclusions ont souvent perdu de vue cette limitation. Nous savons bien ainsi de quelles illusions nous devons nous prémunir. Il faut savoir constamment oublier les éléments que l'on n'a pas retenus, et user d'une grande discrétion à l'égard de ceux qu'on a fait siens. Mais au moins faut-il procéder à des choix de départ qui atteignent le plus haut degré de généralité.

Qu'on ne nous objecte pas, comme on l'a fait si souvent à tous les économistes « purs », que ces efforts nous éloignent de l'économie concrète, et qu'ils nous détournent de l'intelligence des réalités. La mise au point d'une axiomatique ne nous fait pas renoncer à l'observation. Elle retarde seulement cette attitude, et ce détour a la prétention d'être productif. Avant d'observer, il faut construire des modèles. C'est souvent faute d'avoir élaboré ces modèles que nos observations sont encore si souvent imparfaites. L'abstraction n'est qu'une étape nécessaire dans la connaissance intégrale du réel.

Pour rechercher les bases de l'axiomatique économique, nous abandonnerons provisoirement les concepts classiques. Nous ne parlerons pas de concurrence et de monopole conçus comme deux régimes antithétiques entre lesquels se situeraient les situations concrètes. Nous

ne parlerons pas non plus de demande et d'offre. Ce n'est pas par esprit critique ni par désir d'originalité en ces domaines où règne cependant un prudent conformisme. C'est précisément, comme nous venons de le faire entendre, pour nous rapprocher dès l'abord des conditions plus générales que celles implicitement évoquées par les notions de demande et d'offre. C'est aussi pour essayer de caractériser les situations de marché par des traits plus spécifiques que ceux mis en jeu par les notions de concurrence et de monopole. Ce renoncement provisoire demanderait que l'on fixât en même temps une nouvelle terminologie. Mais cette fixation est délicate, et nous n'avons ni la prétention, ni l'ambition d'imposer des vocables neufs. Les habitudes de langage sont plus fortes que les vouloirs des théoriciens. Le langage charrie des clichés que les générations ont approuvés. Le grand art serait de donner à des mots concrets anciens, facilement compris par les usagers, des sens plus précis. Nous essaierons chemin faisant d'en proposer quelques-uns.

Tel est donc l'esprit de cet essai.

Pour rechercher les conditions de détermination du marché, nous nous représenterons d'abord ce marché sous sa forme la plus simple, celle où deux sujets sont en présence en face de deux biens. C'est l'hypothèse du troc qui a déjà retenu si souvent l'attention des théoriciens. Si cette hypothèse apparaît plus exceptionnelle que tous les autres cas d'échange, elle nous semble cependant capitale. Le cas général où un nombre quelconque de sujets se rencontrent pour échanger un nombre quelconque de biens nous semble dans sa substance exactement le même que le cas élémentaire. Nous porterons donc notre principale attention sur ce cas, uniquement parce qu'il est plus facile à exposer et à comprendre. Mais nous montrerons tout au long de ces développements que ce cas est généralisable.

Pour saisir le mécanisme du marché élémentaire, le travail se décompose. Il convient d'analyser d'abord le comportement de l'individu isolé par rapport aux biens dont il dispose et plus simplement encore par rapport à deux d'entre eux. C'est là un problème d'option ou de choix. Ce choix résulte d'une sorte de marchandage avec soi-même fait d'acceptations et de renoncements conditionnels. Avant la rencontre, chacun des sujets aura fait un calcul du même ordre. L'étude de la rencontre conduira à une confrontation, à une opposition, disons à un conflit. Il faudra alors se demander comment se résout ce conflit. Les oppositions permettent-elles une décision ? Y a-t-il un point pour lequel soit possible la satisfaction simultanée des deux opposants ?

Notre route est ainsi tracée. De la théorie du choix dont nous nous élèverons à la théorie de l'échange. Ce sera la partie maîtresse de cette étude. Mais comme cette construction risquerait de dérouter les esprits qui baignent dans la mentalité théorique contemporaine, nous essaierons dans une large conclusion de faire le lien entre cette présentation nouvelle et les habitudes classiques. Nous suggérerons que deux nouvelles notions, celles de *questions* et de *réponses*, parais-

sent moins ambiguës que les notions traditionnelles de *demande* et d'*offre*. Nous montrerons enfin comment les concepts de concurrence et de monopole peuvent s'intégrer à notre axiomatique en s'y présentant comme des cas particuliers et non plus généraux, relatifs et non plus absolus, des concepts proposés. Ainsi, ce qui aurait pu paraître une élimination des idées courantes apparaîtra plus modestement comme un simple dépassement de ces idées, en vue d'atteindre une forme moins imparfaite de la vérité économique.

I. — Théorie du choix.

Pour qu'un sujet économique soit apte à effectuer des échanges, il faut qu'il possède des biens, et qu'il ait, vis-à-vis de ces biens, une certaine attitude, c'est-à-dire des *goûts*. Ces goûts se traduiront par des désirs et des préférences. Analysons cette idée de *préférence*.

1° *Les préférences.*

Un sujet économique placé devant deux situations possibles, A et B, peut énoncer l'un des trois jugements suivants :

A est, pour moi, actuellement, préférable à B;
B est préférable à A;
A ou B, cela m'est égal.

Il y a, bien entendu, bien d'autres réponses possibles; par exemple : « cela dépend », ou bien « je ne sais pas », ou encore « cela ne se compare pas », etc. Nous les écartons, et nous nous limitons à des situations économiques, que nous appellerons *comparables*.

Il y a donc trois jugements possibles, s'excluant mutuellement, et trois seulement :

$$A < B, \quad B < A, \quad A = B.$$

Celui que le sujet adoptera ne sera peut-être pas le même tout au long de la durée économique, le jugement devant dépendre des circonstances. Plaçons-nous cependant dans le cas théorique limite, le cas le plus simple où l'attitude du sujet s'érige en système, en prédétermination absolue, quitte à revenir plus tard sur le cas où les jugements évoluent au cours du temps et au contact des événements. Dans cette perspective essentiellement stable, demandons maintenant au sujet ses jugements concernant trois situations : A, B et C.

S'il déclare préférer C à B et B à A, il est naturel de penser qu'il préfère C à A. Naturel mais digne d'être souligné, car c'est supposer que le système des jugements de préférence conduira à l'établissement d'un ordre *linéaire*, et non pas d'un ordre circulaire [1].

1. De vieilles légendes fournissent des exemples d'ordre circulaire : le cantonnier chinois préfère à son sort misérable celui du soleil; devenu soleil, il préfère être nuage capable de cacher le soleil, puis vent qui conduit les nuages, puis montagne qui résiste au vent, et enfin cantonnier casseur de cailloux de la montagne.

Si nous étendons ces hypothèses de comparabilité et de linéarité à tout un ensemble de situations proposées : A, B, C, D, etc., nous pourrons obtenir du sujet des renseignements sur ses préférences qui nous permettront d'établir, pour tout traduire, son *échelle des préférences.*

Par exemple :

$$H = D < G < A = F = C < M < B < E = L < K.$$

On peut dire autrement les hypothèses que nous avons faites. Nous supposons avoir fait l'inventaire de tout un ensemble de situations économiques possibles et nous supposons que deux situations de cet ensemble sont toujours comparables : l'une est préférable à l'autre, à moins qu'elles ne soient jugées équivalentes (ou indifférentes). Nous supposons enfin que l'ensemble des jugements portés sur tous les couples de situations possède une certaine cohérence : cette cohérence se traduit par le fait que les comparaisons indirectes sont toujours possibles et donnent toujours le même résultat quels que soient les intermédiaires utilisés. Ainsi, dans l'exemple choisi ci-dessus, pour savoir comment le sujet compare M et H, il nous suffit de savoir qu'il préfère G à H, C à G et M à C. Mais il revient au même de constater qu'il préfère A à H, que C équivaut à A et que M est meilleur que C. Ou encore toute autre suite de jugements formant chaîne entre H et M [1].

L'échelle des préférences ayant été établie, on peut la représenter graphiquement (fig. 1). Dans ce diagramme, toute situation figurée

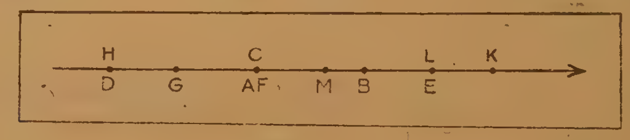


Fig. 1.

à droite d'une autre lui est préférable, et deux situations au même point sont indifférentes. Il convient de n'attribuer aucune signification à l'inégalité des distances entre les points représentatifs.

2. Cette hypothèse que le résultat est indépendant des comparaisons intermédiaires utilisées, c'est l'hypothèse de l'*intégrabilité* du champ des préférences. Le mot est emprunté à la théorie mathématique du potentiel. Inutile de développer ici l'analogie avec la mécanique rationnelle. Il suffit de comprendre qu'il s'agit d'une certaine cohérence de l'ensemble des jugements. Cette hypothèse est probablement loin d'être toujours réalisée dans la pratique, et cette difficulté a beaucoup tourmenté Pareto. On le comprend aisément et on peut s'étonner qu'un esprit aussi rigoureux que J. R. Hicks ait pu écrire à ce sujet qu'il « ne s'attardait pas au cas de la non-intégrabilité qui intéressait tant Pareto », ajoutant même qu'en dépit des travaux ingénieux sur la question il n'était pas convaincu « que ce cas ait une importance réelle » (J. R. Hicks, *Théorie mathématique de la valeur*, Hermann, Paris, 1937, p. 7, note 1).

2° *Indices de préférence.*

Mais au lieu de donner l'échelle, sous forme de liste comme plus haut dans le texte, ou sous forme de graphique (fig. 1), il est permis de donner la liste des situations possibles dans un ordre quelconque (alphabétique si l'on veut) en indiquant pour chacune son numéro d'ordre dans l'échelle des préférences.

On peut aussi, comme cela se fait lorsqu'il s'agit de candidats dans un examen, donner une note au lieu d'un numéro.

Dans l'exemple choisi, on pourra, par exemple, coter ainsi :

A : 3	B : 6	C : 3	D : 0
E : 7	F : 3	G : 2	H : 0
K : 9	L : 7	M : 4	

Ce tableau des cotes permet de voir immédiatement que E (coté 7) est préféré à C (coté 3), et que ce dernier est jugé équivalent à F (coté également 3), etc.

Un système de cotations numériques peut remplacer parfaitement un classement : nous dirons qu'un système d'indices de préférence équivaut à une échelle de préférence.

Mais il faut noter dès à présent un caractère très important de ces cotes, que nous appelons *indices de préférence.*

A partir du tableau des indices tel que celui que nous venons d'écrire plus haut, on reconstituera sans peine l'échelle des préférences : à une cotation donnée correspond une échelle bien définie. Au contraire, à une échelle donnée peuvent être substitués divers modes de cotations, au fond équivalent entre eux s'il s'agit seulement d'exprimer les préférences, mais formellement distincts.

Ainsi, conservant toujours le même exemple, on aurait pu prendre aussi bien les indices suivants :

A : 3,5	B : 8	C : 3,5	D : 1
E : 9	F : 3,5	G : 3	H : 1
K : 10	L : 9	M : 5	

Les indices ne sont plus les mêmes, mais la classification préférentielle reste la même.

Cela provient de ce que l'indice donne plus qu'on ne lui demande Pour le moment, la seule réalité que nous connaissions, c'est la préférence : A est meilleur que H. Mais nous n'avons pas du tout abordé la question de savoir de combien A est meilleur que H, et nous avons l'intention de continuer à l'ignorer, comme dépourvue d'objectivité Il ne faudra donc pas attribuer d'importance aux valeurs numériques des indices, ni à leurs rapports (au sens de quotients arithmétiques), ni à leurs différences (soustraction), mais seulement à leurs relations éventuelles de plus petit, de plus grand ou d'égal [3].

3. On sait que l'indice de préférence est parfois appelé indice d'utilité ; ce nom a été choisi pour suggérer que l'échelle de préférences d'un sujet possède

3° *L'espace économique.*

Nous avons imaginé les diverses situations économiques possibles rangées par ordre alphabétique et affectées d'un indice permettant de reconstituer tous les jugements de préférence portés par le sujet étudié. On peut évidemment substituer à l'ordre alphabétique un ordre absolument quelconque. Or, il y a des cas où il existe, pour l'ensemble des situations économiques envisagées, antérieurement à tout système de préférence, un ordre naturel. Ce sera, par exemple, le cas où les diverses situations concernent la possession (ou la consommation par unité de temps) d'une quantité variable d'un bien donné : cette quantité fera alors le classement naturel dont nous voulons parler. Prenons, pour fixer les idées, un bien qui se mesure au poids. Nous aurons un tableau des indices de préférence tel que le suivant :

1 kg. : 3	10 kg. : 9	15 kg. : 7
2 kg. : 4	11 kg. : 9,5	16 kg. : 5
3 kg. : 5	12 kg. : 10	20 kg. : 3
4 kg. : 6	13 kg. : 10	25 kg. : 1
5 kg. : 8	14 kg. : 9	etc.

Nous avons choisi le cas, non exceptionnel, où la quantité préférée n'est pas toujours la plus grande, mais où un optimum est atteint par satiété.

Le même tableau pourra être traduit graphiquement. Mais deux méthodes sont possibles : ou bien comme plus haut on portera, le long d'un axe, les situations dans l'ordre de préférence (donc dans l'ordre des indices). Ou bien on écrira au contraire, le long d'un axe, les situations dans l'ordre des quantités croissantes. La seconde méthode est la plus rationnelle, car les indices sont de simples repè-

une base rationnelle objectivable et peut être même impersonnelle; cette base serait l'utilité économique de la possession de tels ou tels biens. Mais pour l'instant ce point n'a aucune importance pour nous : nous ne nous occupons pas de la cause, mais seulement de l'effet. Que ce soit caprice, ou bien calcul, nous supposons seulement que les préférences sont stables et conduisent à un ordre linéaire. Nous ne parlerons pas non plus de « satisfaction », car ce serait encore sortir du sujet et se préoccuper de la conséquence de la possession de tels ou tels biens.

On sait aussi que Pareto traduisait utilité en grec et disait : « ophélimité ». Mais il faut noter ici l'évolution de la pensée de Pareto lui-même à laquelle nous pensons être plus fidèle qu'il ne semble. En effet, dans le cours de Lausanne (1896), seule apparaît la notion d'ophélimité, rapport de convenance qui fait qu'une chose satisfait un besoin ou un désir. Elle est remplacée par la notion des indices d'ophélimité dans le *Manuale* (1906) et devient encore plus générale dans le *Manuel* (1909), pour aboutir enfin dans l'exposé de 1911 à cette déclaration significative : « Ce n'est que graduellement que, nous dégageant des conceptions de l'ancienne économie politique, nous avons substitué la notion de fonction indice à la notion d'ophélimité. »

Mais la plupart des commentateurs s'arrêtent en chemin, malgré les avertissements de Pareto au sujet des insuffisances de ce qu'il appelle l'économie littéraire.

res, et il n'y a aucune raison de placer l'indice 9,5 juste au milieu entre l'indice 9 et l'indice 10. Les quantités, au contraire, sont mesurables: 10 kilos sont bien le double de 5 kilos. Nous choisirons donc le deuxième mode, et nous obtiendrons la figure 2.

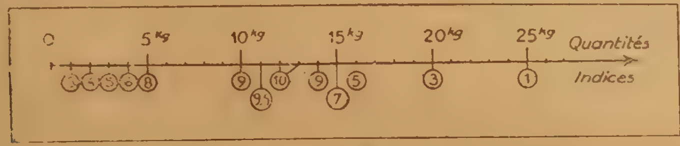


Fig. 2.

Ainsi, lorsque les situations concernent la possession d'un bien quantitatif, il existe un ordre naturel, celui des quantités, que nous mettons en regard de l'ordre préférentiel, qui peut être différent. L'ordre naturel correspond à une quantité *mesurable*, l'ordre préférentiel correspond à un indice *repérable*. Toutefois, les deux sont linéaires.

Prenons maintenant le cas un peu plus compliqué, où les situations sont définies par la possession non plus d'un seul bien, mais de deux biens quantitatifs. Il y a tout de même encore ce qu'on peut appeler un ordre naturel des situations, mais ce n'est plus un ordre linéaire. Au lieu de ranger les situations le long d'un axe, il nous faudra une figure rectangulaire : deux axes de coordonnées. L'ordre naturel est bidimensionnel, parce qu'il y a deux biens. Il serait tridimensionnel dans le cas de trois biens, etc.

Un système de préférences sera alors représenté tout naturellement par un diagramme tel que celui de la figure 3, dans lequel chaque point représentatif d'une situation est repéré par les deux quantités des deux biens figurées en abscisses et en ordonnées. Chaque point est ensuite flanqué de l'indice qui lui correspond dans l'estime du sujet interrogé.

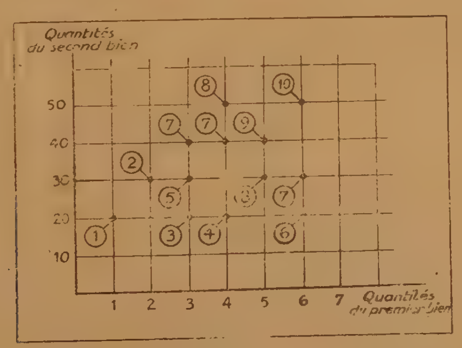


Fig. 3.

On imaginera facilement la figure à trois dimensions capable de représenter l'échelle des préférences dans le cas où les situations

économiques possibles concernent la possession de trois biens quantitatifs. Mais si cette figure à trois dimensions paraît peu maniable, on peut lui substituer une suite de figures telles que la figure 3 : pour chaque valeur de la troisième quantité, on aura un diagramme à deux dimensions et on réunira tous ces diagrammes comme les pages d'un volume.

Pour plus de trois biens, la représentation spatiale fait défaut, mais non la réalité qu'elle veut traduire, à savoir : une structure naturelle de l'ensemble des situations économiques possibles, structure à priori, c'est-à-dire indépendante des préférences du sujet et valable pour tout le monde.

C'est pour exprimer l'existence de cette structure à priori que nous dirons que l'ensemble des situations économiques forme, dans le cas où il s'agit de biens quantitatifs en nombre quelconque, un espace, l'*espace économique*. Pour un seul bien, cet espace est susceptible d'une représentation graphique : une droite; pour deux biens, c'est un plan muni de deux axes de coordonnées; pour trois biens, c'est un espace géométrique ordinaire. Dans le cas général, il s'agit d'un espace abstrait, non figurable dans l'intuition géométrique.

Mais ce qui importe ici, ce n'est pas la possibilité ou l'impossibilité des figurations graphiques. Ce sont les propriétés de la structure à priori. On verra les principales propriétés au paragraphe suivant (continuité).

Nous aboutissons donc au schéma suivant : un espace économique donné à priori, auquel chaque sujet superpose son système de préférences sous forme d'applications d'indices à différents points de l'espace.

Jusqu'ici, sauf peut-être l'hypothèse de cohérence totale ou intégrabilité, que sous-entend la possibilité de traduire par indices l'ensemble des jugements de préférence, on ne s'écarte pas beaucoup de la réalité observable. Mais voici que vont s'introduire de nouvelles hypothèses, dont le but n'est pas d'adapter notre schéma à la réalité, mais seulement de faciliter l'usage du raisonnement de forme mathématique : ce sont les hypothèses de continuité. Cette idée de continuité s'introduira successivement en deux points : d'abord en ce qui concerne la structure à priori de l'espace économique, puis en ce qui concerne l'application à cet espace d'un système d'indices de préférences.

4° *Lignes d'indifférence.*

Nous supposons maintenant que les quantités de biens mises en jeu peuvent varier par quantités aussi petites qu'on le voudra : ce qui signifie que tout point de l'espace correspond à une situation économique possible, et non plus seulement, comme dans les figures précédentes, quelques points choisis.

Il va falloir affecter un indice à tout point de l'espace. Nous supposerons alors que deux points voisins sont affectés d'indices peu

différents. Cette hypothèse entraîne une conséquence importante. Dès que l'espace a deux dimensions ou davantage, il est nécessaire, si l'on veut respecter l'hypothèse de continuité que nous venons d'énoncer, qu'une infinité de points soient affectés du même indice. Il devient dès lors opportun de porter son attention sur les lieux de points de même indice. On a l'habitude de faire à ce sujet et le plus souvent implicitement une hypothèse commode. Il convient, au contraire, de souligner en pleine lumière son caractère hypothétique, et il conviendra de revenir sur sa discussion le moment venu. Parlons, pour fixer les idées et faciliter le langage, du cas de deux dimensions. On suppose ordinairement que l'ensemble des points ayant même indice qu'un point donné quelconque forme une courbe que l'on nomme *ligne d'indifférence*.

Cela revient à supposer que, partant d'une situation économique donnée et interrogeant le sujet sur ses préférences concernant toutes les situations très voisines de la situation de départ, on ne trouve que deux directions d'indifférence (en général opposées), tous les autres changements possibles étant qualifiés : meilleurs ou pires (fig. 4).

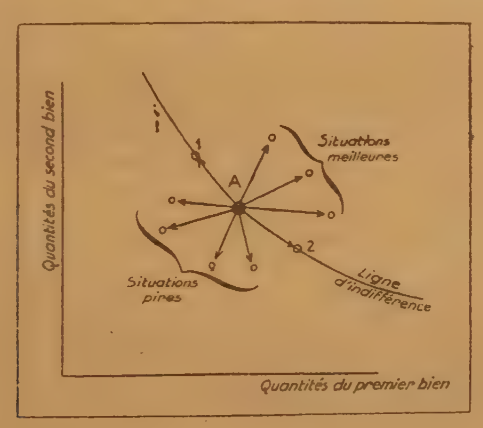


Fig. 4.

Dans le cas de trois dimensions, on postulera de même l'existence de surfaces d'indifférence. Au-delà de trois dimensions, par analogie, des « variétés » d'indifférence, échappant à la figuration usuelle.

Restons au cas de deux dimensions : l'application du système de préférence à l'espace économique donné consistera donc en un tracé d'un réseau de courbes d'indifférence. C'est là une première hypothèse. Il faut en ajouter d'autres encore si l'on veut rejoindre les exposés classiques. Ce réseau ne sera pas absolument quelconque, mais doué comme il convient de certaines régularités. Les courbes seront aussi voisines les unes des autres que l'on voudra, chacune étant affectée de l'indice de préférence qui correspond à chacun de

ses points, cet indice variant peu quand on passe d'une courbe à une courbe très voisine.

Voilà, en bref, les hypothèses de continuité. Il reste encore, malgré les restrictions qu'elles introduisent, pas mal de liberté pour tracer le réseau des lignes d'indifférence. Nous n'entrerons pas dans la discussion détaillée des formes paraissant utiles à étudier. Notons seulement que la forme hyperbolique habituelle (fig. 5) est loin d'être la seule raisonnable, et qu'en tout cas il est bien difficile de justifier la convexité (nous ne disons pas la décroissance)[4].

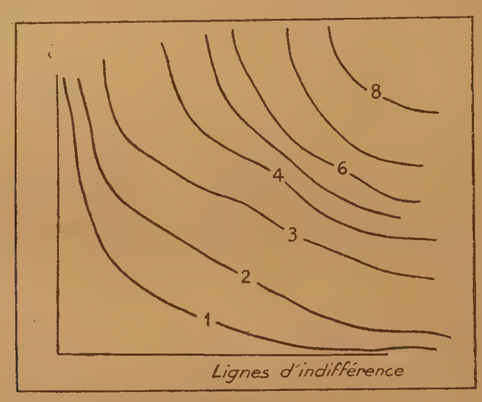


Fig. 5.

Nous connaissons maintenant quelle est l'attitude d'un sujet vis-à-vis des biens possibles, et nous savons que la figuration est particulièrement simple dans le cas de deux biens. Nous nous limiterons souvent à ce cas simple.

Nous allons maintenant étudier ce qui va se produire lorsque deux individus se rencontrent en vue de l'échange, le système des lignes d'indifférence de chacun étant supposé connu : de la théorie du choix nous passons à celle de l'échange.

*
* *

II. — Théorie de l'échange.

Voici notre individu économique muni de son système de préférence figuré, dans le cas le plus simple de deux biens, par le réseau des courbes d'indifférences. Actuellement, il possède telles

4. On trouvera, pour deux biens, une esquisse de la discussion des formes de courbes d'indifférence : biens complémentaires ou concurrents, succédanés, etc., dans I. Fisher, *Recherches mathématiques sur la théorie des prix*, 2e partie, chap. I, § 10, trad. Moret, Paris, 1917, p. 106 et s. Une tentative d'approfondissement dans Allais, *A la recherche d'une discipline économique*, t. I, p. 130 et s., 1943.

quantités de chacun des deux biens, le point figuratif se trouve en M. Ce système de courbes d'indifférence, c'est un ensemble de jugements à priori portés sur toutes les modifications *possibles* de l'état économique de l'individu considéré. Ainsi, le changement $M M_0$, c'est-à-dire le passage de M à M_0 est considéré comme indifférent, tandis que M M″ est une amélioration (fig. 6).

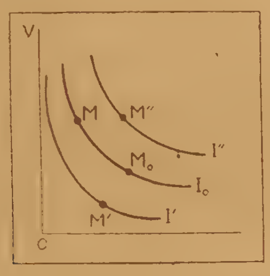


Fig. 6.

L'individu désire améliorer son sort, c'est-à-dire déplacer le point représentatif dans une direction convenable. Comment obtenir ce déplacement ? Il peut y avoir diverses méthodes. Par exemple, la création de nouvelles quantités de biens : c'est alors un problème de production ou d'extraction. Mais nous n'envisagerons ici que le moyen privilégié de *l'échange*.

1° *Position du problème : Le conflit.*

Mettons alors en présence deux individus possédant chacun une certaine quantité des deux biens P et V, et supposons-les munis de ce tableau des préférences et des indifférences qui se traduit graphiquement par le réseau des courbes déjà vu. Voici les deux diagrammes, et sur chacun d'eux l'état actuel de l'avoir des deux consommateurs en M_1 pour Primus et en M_2 pour Secundus. Notons que la forme des courbes d'indifférence n'est pas forcément la même pour les deux individus (fig. 7).

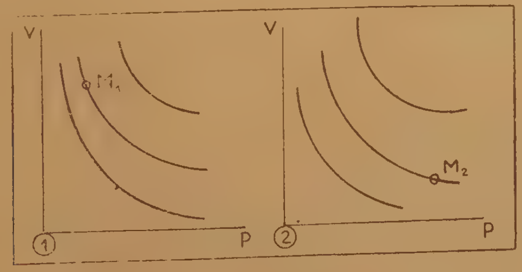


Fig. 7.

Un échange, c'est une modification de l'état de chacun des échangistes. Primus cède une quantité *y* de V à Secundus, qui lui donne

une quantité x de P. Les deux vecteurs $M_1 N_1$ et $M_2 N_2$ qui traduisent graphiquement les deux changements sont opposés : parallèles, de même longueur et de sens contraire (fig. 8.

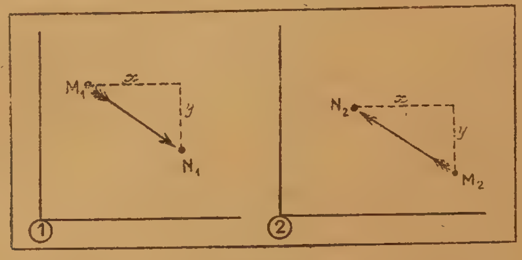


Fig. 8.

S'il y avait en présence plus de deux échangistes, le schéma serait analogue. Un vecteur pour chacun représenterait la quantité acquise et la quantité perdue. La somme géométrique de tous ces vecteurs devrait être nulle. La compensation qui s'exprimait par l'opposition de deux vecteurs parallèles dans le cas de deux échangistes se traduit dans le cas général par l'annulation d'une somme géométrique.

Mais il y a évidemment une infinité d'échanges possibles. Comment donc choisir ?

Constatons d'abord que nous nous trouvons de nouveau en présence d'un problème de choix, analogue en cela à celui du choix individuel. Inversement, du reste, on pourrait considérer la théorie du choix comme un embryon de la théorie de l'échange, l'indifférence étant une espèce d'échange interne. Ici encore, l'ensemble de tous les échanges possibles est un ensemble à deux dimensions, chaque échange étant caractérisé par deux nombres x et y. De nouveau, il s'agit de mettre de l'*ordre* dans cet ensemble pluridimensionnel.

Si l'on pouvait se placer au point de vue d'un seul des deux individus, le système des courbes d'indifférence de ce dernier permettrait de classer les échanges. La toute-puissance de l'un serait une manière de détermination.

Mais nous voulons montrer comment on peut introduire simultanément les points de vue des deux individus. Or, ici il y a *conflit*

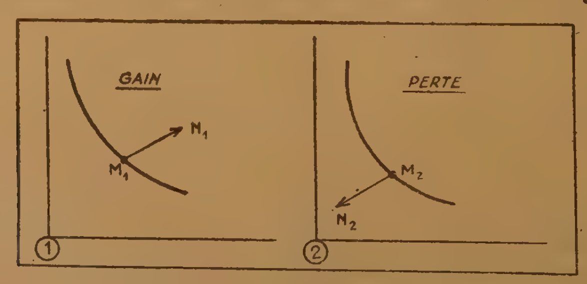


Fig. 9.

en ce sens que ces jugements ne sont pas concordants. Telle modification $M_1 N_1$ jugée avantageuse par Primus, la modification associée $M_2 N_2$ sera peut-être jugée désavantageuse par Secundus (fig. 9). Il existe cependant des échanges, c'est-à-dire des couples de changements complémentaires, qui sont jugés avantageux par les deux échangistes (fig. 10).

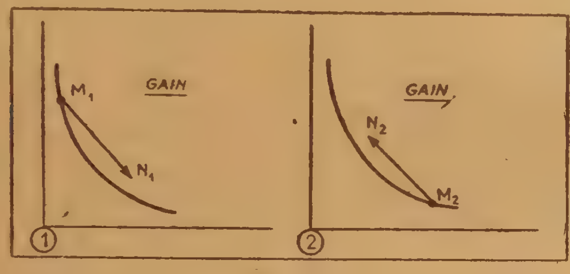


Fig. 10.

Mais il n'en reste pas moins encore un *conflit* en ce sens que si nous considérons deux échanges de cette espèce, l'un sera jugé plus avantageux que l'autre par Primus, et que Secundus portera le jugement contraire (fig. 11).

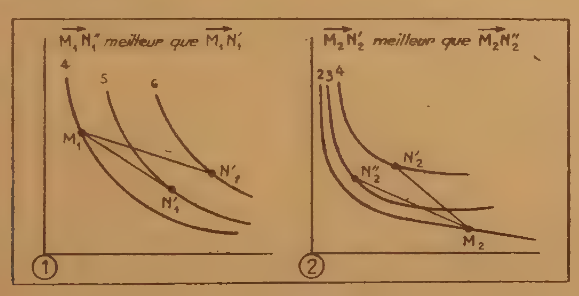


Fig. 11.

2° *Recherche d'une solution : L'arbitrage.*

Comment arbitrer le conflit ?

Il y a certainement une foule de procédés. Laissons de côté les décisions prises unilatéralement, et par exemple le cas où l'un des échangistes imposerait sa volonté à l'autre. Portons notre attention exclusivement sur les méthodes qui tirent leur justification de l'échange lui-même, sans faire aucunement appel à des considérations étrangères, telles que faire plaisir ou faire peur à l'autre ou lui promettre des compensations ultérieures. Etudions en d'autres termes les échanges qui se suffisent à eux-mêmes, les échanges « self-consistants ».

Comme nous l'avons fait remarquer à plusieurs reprises, les représentations graphiques supposent deux échangistes et deux biens. Mais

ce n'est pas une limitation nécessaire. Le nombre des échangistes n'est pas limité; s'il augmente, on augmentera le nombre des diagrammes à considérer simultanément. Ce sera peut-être plus difficile à manier, mais les méthodes ne changeront pas de façon essentielle. Si le nombre des biens soumis à l'échange augmentait aussi, il en va de même : la substance des raisonnements resterait identique, bien que l'intuition géométrique fasse défaut au-delà de trois. C'est cette permanence de la structure abstraite que les mathématiciens symbolisent par l'emploi des « géométries » à *n* dimensions.

Ainsi, quels que soient le nombre des échangistes en présence et le nombre des biens, on peut se demander s'il existe des échanges *acceptables* par tous, c'est-à-dire qui soient simultanément avantageux pour *tous* les individus, compte tenu de leurs systèmes de préférence. S'il n'y en a pas, nous sommes dans une situation sans issue. Il existe un *équilibre* des désirs d'amélioration, puisque l'on ne peut pas améliorer le sort de quelques-uns sans léser les autres. S'il y en a au contraire, portons notre attention sur ces échanges *acceptables*.

Un tel échange part de la situation $M_1 M_2$ pour amener les individus dans la situation $N_1 N_2$. Et N vaut mieux que M pour chacun. Mais alors deux cas peuvent se présenter selon que l'état final $N_1 N_2$ est encore améliorable pour tout le monde ou non. En d'autres termes, parmi les échanges acceptables, il y en a qui conduisent à des situations d'*équilibre* impossibles désormais à améliorer pour tous à la fois.

Si les échangistes admettent de n'améliorer leur situation que dans la mesure où tous les autres en font autant et refusent par suite de s'enrichir *aux dépens* d'autrui, alors la solution du conflit se trouve dans une situation d'équilibre. Mais s'il y a plusieurs situations d'équilibre accessibles à partir d'une situation donnée, ce ne sera pas encore une solution suffisante. Il faudra *choisir* entre diverses possibilités. Et la convention de ne pas léser autrui n'est pas suffisante. Il en faut chercher une autre. C'est bien ce qui arrive. Mis à part le cas où la situation proposée au départ est une situation d'équilibre, il y a toujours une infinité de situations d'équilibre accessibles à partir d'une situation donnée.

3° *La zone des accords et la ligne des accords.*

Pour ne pas fatiguer le lecteur, nous ferons comprendre ce fait essentiel à la théorie sur l'exemple le plus simple de deux échangistes et de deux biens. Mais, répétons-le encore une fois, cette simplification n'a pas d'autre but que de faciliter l'effort intuitif. La proposition est générale.

Dans le cas de deux individus, les deux vecteurs $M_1 N_1$ et $M_2 N_2$ doivent avoir même longueur, pour assurer, avons-nous dit, la compensation : ce que reçoit l'un est donné par l'autre. Pour matérialiser cette égalité, superposons les deux vecteurs en faisant glisser le diagramme n° 2 et en lui faisant effectuer un demi-tour, puisque

les deux vecteurs sont de sens contraire. Nous remplaçons ainsi les deux diagrammes par un seul diagramme porteur des deux réseaux des courbes d'indifférence (fig. 12) [5].

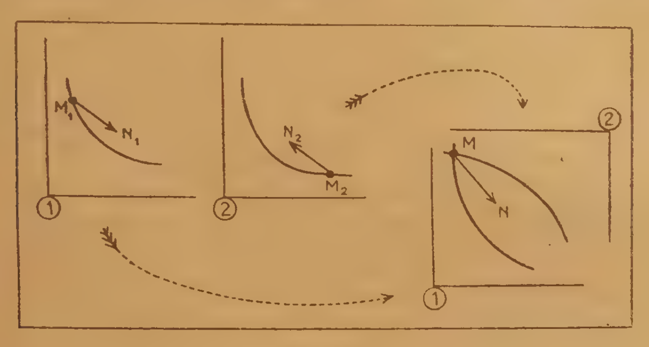


Fig. 12.

C'est cet artifice de superposition qui permet de voir immédiatement l'existence d'une infinité de positions d'équilibre. En effet, à partir de M, les nouveaux états, qui sont meilleurs à la fois pour les deux échangistes, sont situés dans la zone hachurée Z. Nous l'appellerons la *zone des accords*. Pour qu'une situation N ne soit pas améliorable à la fois pour les deux, il faut et il suffit que cette zone en fuseau n'existe plus, c'est-à-dire que les deux courbes d'indifférence qui y passent soient tangentes. Ainsi, ce que nous avons appelé l'*équilibre* des tendances à l'amélioration se traduit par le *contact* des courbes d'indifférence (fig. 13).

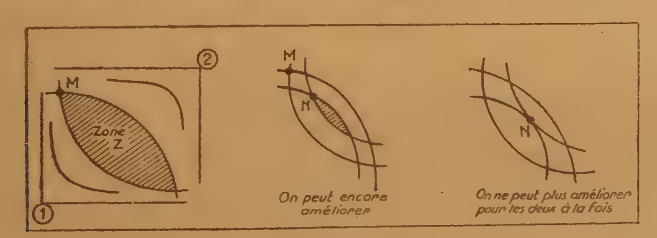


Fig. 13.

Or, il y a une infinité de tels contacts. Il n'y a pas *une* position d'équilibre, mais toute une ligne (L) de positions d'équilibre : nous l'appellerons la *ligne des accords*. Ainsi, tout un arc P Q convient au problème posé. Or, rien de ce que nous avons supposé jusqu'ici ne permet de choisir entre toutes ces situations d'équilibre. Insistons. Il est clair que de P à Q ces diverses situations ne sont pas jugées de la même façon par les deux intéressés. Pour chacune d'elles,

5. Ce procédé du retournement a déjà été utilisé par Pareto, *Manuel d'économie politique*, Paris, Giard, 1927, p. 191.

chacun des deux échangistes aura conscience de faire un sacrifice au profit de l'autre. Et ce sacrifice peut être plus ou moins grand. En P, par exemple, Primus pourra trouver que Secundus améliore nettement sa situation alors que lui-même ne fait aucun progrès. Et l'inverse arrive au point Q. Lorsqu'on se déplace de P en Q, le bénéfice de Primus croît et celui de Secundus décroît. Mais, comme il n'y a pas moyen de mesurer la satisfaction de l'un et de l'autre de façon à les comparer, on ne peut pas déterminer le point moyen entre P et Q, où ces satisfactions seraient égales (fig. 14).

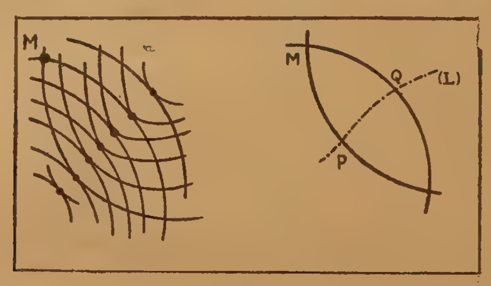


FIG. 14.

Ainsi nous avons déjà resserré le problème et limité l'indétermination de départ. Le principe que l'échange doit améliorer la situation des deux individus a permis de circonscrire la zone Z en fuseau, la zone des accords. Le principe qu'après l'échange il ne doit plus être possible d'améliorer simultanément la situation des deux individus a conduit à fixer dans la zone une ligne L, la ligne des accords. Pour achever la progression, il s'agit maintenant de trouver un mécanisme d'échange qui permette de découvrir sur la ligne L un point préférable à tous les autres. Pour arriver à la *détermination complète*, il faut donc introduire un troisième principe.

Le lecteur au courant des théories classiques de l'échange croira peut-être reconnaître dans ce qui précède la théorie dite du monopole bilatéral. Il y a cependant entre la présentation de cette théorie et notre discussion une différence fondamentale. La théorie du monopole bilatéral telle qu'elle est offerte actuellement veut convaincre le disciple qu'il s'agit là d'une théorie qui n'a rien de commun avec la théorie de la concurrence. Notre dessein est au contraire de montrer ici que la détermination du marché est absolument la même qu'il s'agisse de deux échangistes ou de *n* échangistes. Si nous avons choisi l'exemple de deux sujets, c'est seulement pour faciliter le discours ainsi que la figuration géométrique. Mais la théorie serait en tous points semblable pour un nombre quelconque d'échangistes. Les deux premiers principes ci-dessus énoncés conduisent de toute manière à une série d'échanges possibles entre lesquels rien ne permet de choisir. Il est pourtant traditionnel d'affirmer que le grand nombre de concurrents conduit à l'équilibre. Nous voulons souligner le mal-fondé de cette croyance. Ce n'est pas le

nombre des échangistes qui procure l'équilibre. Ce serait d'ailleurs bien étonnant. Si l'on se reporte en effet à la théorie de Walras-Pareto, la démonstration de la détermination complète du régime d'échange repose sur un décompte du nombre des équations et du nombre des inconnues. Si m est le nombre des marchandises et θ celui des individus, il y a $m (\theta + 1)$ équations avec autant d'inconnues. Or, la proposition reste évidemment vraie quels que soient θ et m. Même si $\theta = m = 2$. A ceux qui croient à une vertu particulière des grands nombres, on pourrait demander à partir de quelle valeur un nombre peut être réputé « grand nombre ». Ne nous y trompons pas. Ce qui permet la détermination de l'équilibre dans la théorie de Walras-Pareto, c'est l'introduction implicite d'une troisième hypothèse, d'un troisième principe, qui régit le comportement des échangistes. Que l'on expose cette théorie avec tout l'appareil mathématique, comme le font Pareto et Hicks, ou bien au contraire que l'on se borne comme Perroux à une traduction élémentaire en langage commun, on voit apparaître la notion de *prix*. Et, comme nous allons le voir, cette notion, qui est bien au cœur de l'économie, apporte avec elle une *hypothèse nouvelle* sur le processus des échanges, hypothèse, qui n'est jamais, à notre avis, assez nettement soulignée dans les exposés mathématiques et qui passe souvent inaperçue dans les exposés non mathématiques.

Nous savons déjà que ce n'est pas dans des motifs d'ordre psychologique que nous trouverons les raisons de la détermination dernière. Ce ne sont ni des mesures d'intimidation, ni une bonne volonté réciproque, qui suffiront à dégager une décision durable. Il faut pour cela objectiver les données du problème. Et, dans cet effort d'objectivation, il ne s'agit pas de partir des indices de préférence particuliers à chaque sujet, de les additionner et de rechercher le maximum de cette somme. L'emploi d'un tel procédé prouverait que l'on n'a pas compris le sens profond de ces indices. Il n'est pas possible de socialiser les systèmes de préférence. Ce n'est pas une socialisation par addition qu'il faut opérer, mais au contraire une sorte de dépersonnalisation. Comment donc établir un indice de préférence dépersonnalisé, valable pour les deux échangistes ?

Ce nouveau problème ressemble à celui que nous avons résolu lorsqu'un individu avait à choisir selon quelle combinaison il allait user d'une provision de deux biens. Nous sommes alors sortis de l'incertitude en imaginant les lignes d'indifférence, c'est-à-dire en exprimant par une représentation à *une* dimension une combinaison qui offrait *deux* dimensions. A cette nouvelle étape du raisonnement, le but à atteindre est le même. Il faudrait « linéariser » les combinaisons possibles d'échange entre nos deux sujets, et construire à l'intérieur du fuseau de préférence des familles de courbes d'échange possible. La construction de ces *lignes d'échange* c'est précisément la manière dont nous introduisons le troisième principe de détermination : le principe du *prix*.

4° *Le point d'accord, intersection des lignes de réponses. Signification du prix.*

Qu'est-ce en effet qu'un prix dans sa notion la plus générale ? Un rapport de quantités échangées, même à supposer que l'une des deux marchandises ne soit pas une monnaie, ou mieux un numéraire selon le langage de Walras. Si les quantités échangées sont x et y, le prix est $p = x/y$. Un prix, c'est une infinité d'échanges possibles. Ainsi, à partir du point initial M, une droite M A de pente x/y exprimera une série de combinaisons dont le prix est le même. Toutes les droites issues de M traduisent chacune *un prix*. Sur une droite figurent toutes les combinaisons qui ont le même prix. L'ensemble des droites forme une famille de prix.

Le fait qu'il s'agit d'une droite ne fait du reste rien à l'affaire de la détermination. Ce qui est essentiel, c'est le groupement des échanges formant initialement un ensemble à *deux* dimensions en une suite de familles à *une* dimension. Au lieu de liaison proportionnelle de type $r = x/y$ s'exprimant par la notion de prix, on pourrait aussi bien concevoir des liaisons de type non proportionnel, progressif ou dégressif. Graphiquement, ces liaisons s'exprimeraient par des courbes et non plus par des droites. Nous nous élèverions ainsi de l'idée de prix à celle plus générale de *tarif*. Le tarif le plus simple c'est le tarif proportionnel ou rectiligne : c'est un prix. Le tarif curviligne, c'est le tarif progressif ou dégressif (fig. 15).

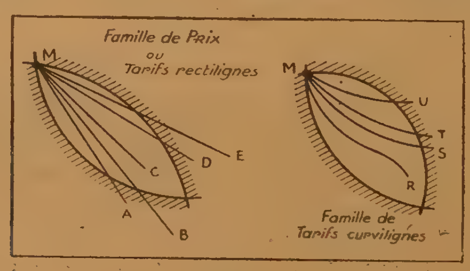


Fig. 15.

Le prix, ou d'une manière plus générale le tarif, prend ainsi la valeur d'une hypothèse. Il n'est pas ce qui « résulte de la confrontation sur le marché des prétentions des acheteurs et des vendeurs » [6]. La notion de prix préexiste en quelque sorte au prix précis qui va s'établir. C'est la notion que nous considérons ici, comprise comme un mode préalable de classification d'une infinité d'échanges dans une même catégorie. Ce prix correspond à une proposition impersonnelle faite par un arbitre aux deux opposants. C'est une *hypothèse de contrat*, c'est-à-dire, en somme, une *question* posée aux

6. Cf. J. Marchal, *Le mécanisme des prix et la structure de l'économie*. Médicis, 1946, p. 22.

deux individus. A cette question, chacun va répondre en fixant sur la ligne tarifaire la situation qui lui paraît optimum. Cette situation est évidemment déterminée par le contact avec une ligne d'indifférence, celle la plus élevée en ophélimité. Etant donnée la forme généralement convexe des lignes d'indifférence, c'est en effet celle dont l'ophélimité est la plus forte qui est tangente à la ligne du tarif (fig. 16).

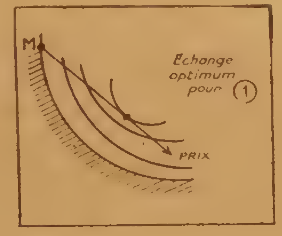


Fig. 16.

Reprenons l'exemple de deux biens et de deux individus en employant l'artifice de superposition des deux diagrammes inversés. Parler d'un prix, c'est proposer que les échanges se fassent, non pas n'importe comment, mais seulement sur une droite M P le long de laquelle $x/y = cte$. A chaque prix ainsi proposé, chacun des deux sujets répondra par une proposition d'échange qui lui paraîtra le meilleur pour lui, P_1 pour Primus, P_2 pour Secundus. En général, ces deux réponses ne coïncideront pas, sauf pour un prix particulier P_0, qui établit la coïncidence. P sera alors l'échange adopté comme assurant l'équilibre (fig. 17).

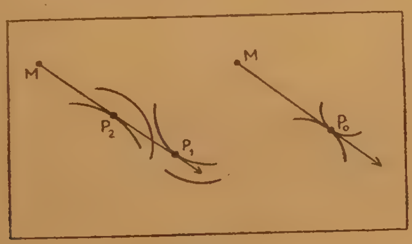


Fig. 17.

Pour se convaincre que P_0 existe, il suffit de retenir le raisonnement suivant. A chaque proposition impersonnelle représentée par une ligne tarifaire, il existe pour chaque sujet une réponse correspondant pour lui à l'échange optimum. Tous ces points d'échange optimum peuvent être reliés par une ligne : nous l'appellerons la *ligne des réponses*. Chaque échangiste a sa ligne de réponses. Ces deux courbes de réponses se rencontrent en un certain point. C'est précisément le point P_0 (fig. 18). En ce point, et en ce point seul, il y a accord des réponses aux propositions de tous les contrats

hypothétiques. C'est le *point d'accord*, le point de détermination du marché. Il faudrait se demander évidemment si ces deux courbes de réponses sont toujours appelées à se rencontrer, si elles ne se trouvent pas parfois confondues. Nous ne ferons pas ici cette discussion. Mais au moins terminerons-nous cette présentation en démontrant que le point P_0, point de rencontre des lignes de réponses, est bien située sur la ligne des accords (L). Chaque réponse est en effet un point de contact du tarif, et de la ligne d'indifférence. Le point P_0, intersection des deux lignes de réponses, représente la réponse commune, ou l'accord des réponses. C'est donc le contact

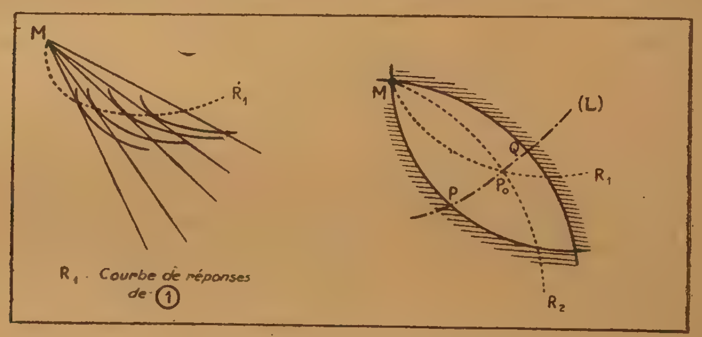


Fig. 18.

de chacune des deux lignes d'indifférence avec la ligne du tarif. C'est donc un contact des deux lignes d'indifférences entre elles. Or, tous les contacts des lignes d'indifférence se trouvent sur la ligne L.

Le problème que nous nous étions posé semble résolu. Sur la *ligne des accords possibles* (L), il existe un *point d'accord* P_0 qui répond à un échange optimum pour les deux sujets, tel que pour le tarif θ qui y passe, toute modification serait au désavantage des deux échangistes. Et il convient de bien comprendre pour conclure cette théorie de l'arbitrage le processus de pensée qui a permis de déterminer le marché. Si nous avions d'abord cru à une indétermination, circonscrite sans doute, c'est parce que nous avions considéré qu'une

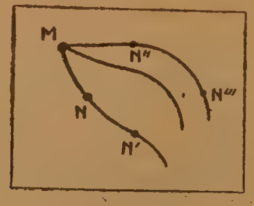


Fig. 19.

fois un échange effectué la nouvelle situation pouvait servir de point de départ à un nouvel échange *absolument quelconque*. C'est l'introduction de l'idée de tarif qui seule a permis de lever l'indé-

termination, en obligeant à une certaine continuité. L'optimum que nous avons alors recherché n'était plus un *optimum libre*, mais un *optimum lié*. Une fois passé de M en N, on n'a plus le droit de passer en N″ ou en N‴ par exemple. Il faut suivre le chemin tarifaire et passer en N′. Le plan figuratif se trouve sillonné de *sentiers* qui convergent tous en M, et l'on n'a pas le droit de suivre d'autres voies que les sentiers. C'est cette obligation qui crée le déterminisme de l'équilibre final (fig. 19).

On voit ainsi que c'est une idée de convention qui procure l'équilibre du marché. Ce serait donc une erreur de croire que l'économie pure, c'est-à-dire l'économie dépouillée de tout aspect institutionnel, soit une économie sans convention. Or, qui dit convention exprime quelque chose de juridique, le vocabulaire ne s'y trompe pas. Même lorsqu'il s'est libéré des contingences juridiques apparentes, l'esprit ne peut rien construire sans se lier d'une autre manière. Pas plus qu'on ne peut former un monde juridique sans se lier par des conventions, on ne peut élaborer un monde économique sans partir d'hypothèses. Le mathématicien dit hypothèses. Le juriste dit conventions. Il s'agit au fond de la même chose.

La notion de prix est bien une manière d'opérer des liaisons. C'est parce que l'hypothèse prix a été *d'abord* fixée qu'il devient *ensuite* possible de discuter et de déterminer les quantités par lesquelles s'exprime l'échange. Le prix paraît ainsi commander aux quantités, beaucoup plus que les quantités ne semblent commander au prix. On mesure par là l'importance de cette notion de *prix*. Et de même que l'on pouvait généraliser cette notion en l'intégrant à la notion plus vaste de *tarif*, il n'est pas interdit de pousser plus avant cette généralisation, et d'intégrer à son tour la notion de tarif dans la notion de *contrat* ou de *loi juridique*, le contrat ou la loi impliquant une série de liaisons internes et diffuses qui ne seraient plus géométriquement représentables par des figures simples, des droites ou des courbes, des sentiers ou des rails, mais pourraient par exemple s'exprimer visuellement par une sorte de réseau dont le champ magnétique donnerait une image.

Résumons maintenant les étapes progressives que nous venons de parcourir :

1° Nous avons d'abord restreint l'indétermination de l'échange à la *zone des accords* Z;

2° Nous avons ensuite limité l'indétermination dans la zone à la *ligne des accords* L;

3° Nous avons enfin procédé sur la ligne des accords à la détermination du *point d'accord* P_0, point de rencontre des *lignes de réponses*.

Insistons enfin sur une question de vocabulaire. Dans le style classique, on énonce que les quantités échangées sont déterminées par la rencontre de la courbe de l'offre et de la courbe de la demande. On a plusieurs fois noté l'ambiguïté de ces expressions. Prati-

quement, en effet, chaque participant à l'échange offre quelque chose et demande quelque chose. Walras en a fait la remarque, chaque offreur d'un bien est demandeur de l'autre. Les mots « d'offre » et de « demande » ne semblent donc pas adaptés clairement aux réalités. Dans la perspective où nous nous sommes placés, il semble possible d'adopter un langage moins ambigu. Nous proposons de remplacer le couple *offre-demande* par le couple *questions-réponses*. Les questions, c'est l'ensemble des tarifs proposés. Elles sont impersonnelles, contenant en elles à la fois une offre et une demande : on offre telle combinaison, on demande une réponse à contenu positif, exprimable par un chiffre.

Cette nouvelle présentation ne détruit du reste rien des efforts classiques antérieurs. Elle se borne à les enrichir, à les préciser. Nous allons essayer de le démontrer en reliant pour conclure ces concepts de *questions* et de *réponses* aux notions classiques de *régimes* et de *composantes* du marché [7].

***

III. — Des relations entre les notions de questions et de réponses et les notions économiques traditionnelles.

1° *Offre-demande ou questions-réponses.* — Il règne dans la théorie économique un certain conformisme. L'offre et la demande sont conçues comme les deux composantes indispensables à la détermination du marché. La mentalité dichotomique paraît nécessaire. Les sujets économiques venant à l'échange doivent obligatoirement se classer dans le camp des acheteurs ou dans le camp des vendeurs. Ce découpage étant consacré, la manière dont les sujets se répartissent dans les deux camps définit les régimes du marché. Dans son livre sur *Le mécanisme des prix et la structure de l'économie*, Jean Marchal vient de nous donner une présentation synthétique remarquable des caractères essentiels à chaque régime. Les idées d'atomicité, de multiplicité, de fluidité, auxquelles s'opposent les idées antithétiques de « molécularité », d'unicité et de viscosité, permettent de comprendre d'une manière simple la classification des régimes concevables. J. Marchal en dénombre seize et il les nomme [8]. Selon qu'il y a très grand nombre, petit nombre ou nombre unique dans chacun des deux camps, ou dans un seul, on passe de la concurrence aux « oligosituations » (oligopole ou oligopsone) et aux « monosituations » (monopole ou monopsone unilatéral) pour atteindre enfin la position-limite que l'on baptise aujourd'hui du nom de monopole bilatéral.

7. Cf. F. Perroux, *Cours d'économie politique*, III, 2e éd., Domat-Montchrestien, 1945, p. 40.
8. *Op. cit.*, p. 110.

Cette présentation dichotomique correspond bien en effet à des situations concrètes fréquentes. Mais elle suppose un monde segmenté en de multiples marchés élémentaires. Sur chacun de ces marchés, deux biens seulement interviennent, dont l'un est toujours pratiquement le numéraire ou la monnaie. De marché à marché, la théorie est gênée pour rendre compte des communications. Même si nous nous situons à l'intérieur d'un de ces marchés simplifiés, il est quelquefois difficile de dire par avance si un sujet quelconque a la qualité de vendeur ou la qualité d'acheteur. Référons-nous en effet au réseau des lignes d'indifférence de ce sujet. S'il part d'une position où il possède très peu du bien V et beaucoup du bien P, on dira qu'il est acheteur de V et vendeur de P. Inversement, s'il possède au départ très peu de P et beaucoup de V, il sera vendeur de V et acheteur de P. Mais que dire d'un sujet qui possède autant de P que de V et qui accède au marché ? Est-il acheteur de P et vendeur de V ou acheteur de V et vendeur de P ? Il n'en sait rien lui-même. On ne peut pas le classer au départ dans le camp de l'offre ou dans le camp de la demande. C'est par l'échange recherché que l'on déterminera sa position. Mais alors, dans ce cas, il n'est pas possible de connaître par avance les composantes vraies du marché (fig. 20).

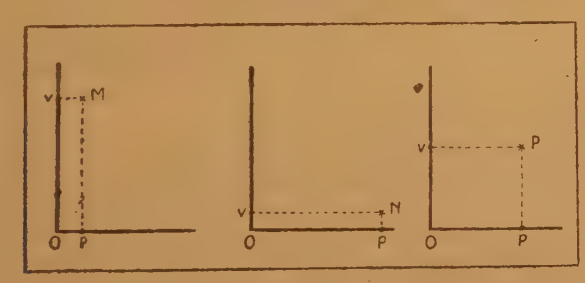


Fig. 20.

C'est qu'en réalité il n'y a pas de dichotomie simplifiée. Il y a constamment pluralité non seulement d'échangistes, mais de biens échangés sur un même marché. Dans ces conditions, les concepts d'offre et de demande, valables à l'égard de deux biens seulement, ne peuvent plus convenir. Ils ne peuvent pas s'appliquer au cas général, où un nombre quelconque de sujets se rencontrent pour échanger entre eux un nombre quelconque de biens. Et c'est ce qui arrive sur les marchés concrets, où de multiples objets s'offrent à l'échange, et où tous les échangistes ne savent pas à priori les décisions qu'ils vont prendre.

Mais là où le schème *offre-demande* paraît insuffisant, le couple *questions-réponses* semble au contraire adapté. Il est valable, ce fut notre point de départ, dans le cas le plus simple : deux sujets, deux biens. Il est alors représentable d'une manière commode. Mais il

a le mérite de pouvoir s'enrichir progressivement, soit que l'on augmente le nombre des biens, soit que l'on augmente le nombre des participants à l'échange, soit que l'on augmente les deux à la fois. Evidemment, au fur et à mesure de la complication, la représentation visuelle devient plus difficile. mais elle n'est pas essentielle. Lorsque trois biens sont en jeu avec deux sujets, le phénomène peut encore se représenter dans l'espace à trois dimensions. Au-delà, il faut renoncer à voir, mais non pas à connaître. Vis-à-vis de deux biens, c'est-à-dire dans le cas classique, nous avons vu que la détermination se faisait par une addition de vecteurs. Dans le cas le plus général, il en sera ainsi.

Cette généralisation progressive de la théorie de l'échange, par laquelle les schémas présentés aujourd'hui comme *généraux* apparaissent graduellement comme de simples cas *particuliers*, donne raison à l'attitude de Cournot et conduit à l'abandon de la position de Walras. Cournot pensait en effet qu'il convenait d'édifier la théorie du monopole *avant* celle de la concurrence. Walras raisonnait en sens inverse. L'un partait de l'unique pour tendre au multiple, et l'autre du multiple pour en venir à l'unique. Walras a longtemps triomphé, un préjugé défavorable ayant pesé sur Cournot 9. Il semble utile d'en rechercher ici la cause. Cela contribuera à éclairer encore l'idée de détermination qui nous préoccupe. C'est à l'idée de grand nombre que nous revenons. Il a régné en notre domaine une croyance intuitive en la vertu des grands nombres. Il semble qu'il ne saurait y avoir de détermination qu'avec les grands nombres, et que la détermination est d'autant plus solide que les nombres sont plus élevés. L'idée de détermination serait liée à un concept statistique. Dans l'unicité, il ne saurait y avoir de véritable détermination. L'unique serait le monde du caprice ou du sentiment. Le multiple serait seul le domaine de la loi, de la science. Il n'y aurait de science que du multiple. Il n'y aurait pas de science du singulier. Ainsi toute monosituation bilatérale serait scientifiquement soupçonnée. Au contraire, les situations de concurrence permettraient beaucoup mieux de dégager des positions d'échange stable. Plus le nombre de sujets intervenant dans chaque camp serait nombreux, plus le marché tendrait à la perfection. C'est là peut-être une des raisons pour lesquelles un régime libéral laissant jouer les atomes économiques semble initialement plus scientifique qu'un régime socialiste rassemblant en molécules plus ou moins vastes les atomes épars. Tout ce qui coagule les individus au lieu de les disperser, tout ce qui réduit le nombre, réduirait aussi la perfection du marché. Aux premiers moments de l'école classique, les représentants de la science économique étaient confondus avec les tenants du système libéral.

9. Cf. Pirou, *Les théories de l'équilibre économique, L. Walras et V. Pareto.* Paris, Domat-Montchrestien, 1934, p. 122.

C'est à cause de ce préjugé inconscient, mal, ou souvent pas formulé, que le monopole bilatéral a paru inquiétant aux premiers théoriciens. C'est récemment seulement que les nécessités de la politique ont obligé à une réhabilitation de ce régime et que des discussions fameuses se sont édifiées sur le problème de la détermination dans ce régime. Nous croyons avoir détruit ce préjugé, en allant même en deçà de la position de Cournot, puisque c'est dans le monopole bilatéral que nous découvrons les principes de détermination, valable pour tout échange aussi général qu'il soit [10].

2° *Concurrence-monopole.* — Si nous découronnons de son prestige classique l'opposition demande-offre, il nous semble que l'opposition *concurrence-monopole* garde sa valeur même dans le schéma questions-réponses.

Le principe de distinction entre ces deux régimes ne nous paraît pas résider dans la manière dont les sujets répondent : dans les deux situations l'ensemble des sujets répondent de la même façon. Il se trouve uniquement, croyons-nous, dans la manière dont les questions sont posées.

Dans le monopole unilatéral, le sujet monopoleur se distingue de tous les autres sujets non pas par la puissance absolue dont il disposerait. Il ne peut pas décider n'importe quoi, puisqu'il est soumis au plébiscite de tous les autres. Il est maître d'une seule chose. Il fixe seul le tarif. Il a un pouvoir direct, explicite sur le tarif proposé. Il est donc seul conscient de son influence sur le marché. Il dispose ainsi d'un *privilège*. La question a été posée dans le sens et dans la forme qu'il a choisie. Mais là se borne son privilège. La proposition faite, il n'a plus de préférence. Il devient passif. Ce sont alors tous les autres qui vont manifester leurs préférences en marquant sur la ligne du tarif leur point de réponse. La détermination revient à opérer la synthèse des réponses individuelles.

Ainsi la caractéristique du régime de monopole unilatéral, c'est la dissymétrie des échangistes. Un seul est conscient des questions qu'il pose. Tous les autres sont inconscients de la part que leur réponse particulière aura sur la réponse terminale. L'oligopole se distingue du monopole dans ce fait que le tarif, au lieu d'être proposé par un seul, le sera par un petit nombre.

Dans la concurrence, il n'y a plus de privilège, il n'y a plus de pouvoir direct, explicite, d'un seul ou d'un petit nombre, sur la manière de poser les questions. Tous les sujets sont également inconscients de leur influence sur la détermination finale du marché. Mais, pour qu'il y ait détermination, il faut qu'il y ait un principe de dis-

10. La thèse que nous avons soutenue a été pressentie par Tarde : « Le cas où il n'y a qu'un offreur et un demandeur en présence est devenue exceptionnelle au point de civilisation où nous sommes parvenus; mais il n'en est pas moins le cas élémentaire et fondamental, le point de départ de l'évolution économique, et l'explication de tout ce qui a suivi. » (*Psychologie économique*, Paris, Alcan, 1902, t. I, p. 181.)

tinction, et nous retrouvons ainsi l'idée d'arbitrage. Il faut que tous les sujets égaux se soumettent à une discipline commune. Qui fixera cette discipline ? Ce n'est plus un homme, puisque aucun d'eux n'est prépondérant. C'est un principe dépersonnalisé, c'est le principe du tarif *implicitement* et *indirectement* reconnu par l'ensemble des participants au marché. Personne n'a de pouvoir direct sur l'accord final, mais c'est tout le monde qui, par son action, décide indirectement et du tarif choisi et du point d'accord sur ce tarif. Dans le monopole, il y avait des questions fixées directement et plébiscite des réponses. Dans la concurrence, il y a à la fois plébiscite sur la manière de poser les questions et sur la manière d'y répondre. Plus le pouvoir de déterminer ces questions et ces réponses est diffusé dans l'ensemble, moins il y a de privilèges, plus ce pouvoir est indirect. C'est pourquoi il conviendrait peut-être d'appeler ce régime régime du *déterminisme indirect* plutôt que concurrence *parfaite*.

Tels sont les enseignements de la théorie. On constate une dernière fois que, dans cette théorie, l'idée de grand nombre n'est pas déterminante. Est-ce à dire qu'il faille rejeter définitivement cette idée ? Efforçons-nous d'être juste. Quand de la théorie on descend au problème politique, il convient de remarquer que le nombre des participants au marché a bien une certaine importance. Mais alors il s'agit d'une toute autre question : celle de l'application au réel économique de la théorie de l'échange. Dans cette application, il est bien évident qu'*humainement* parlant l'adoption de la discussion sur tarifs a plus de chances d'être acceptée dans une société nombreuse et organisée que dans le cas d'un troc pur et simple. Mais il s'agit alors d'une idée de grand nombre en quelque sorte *psychologique* ou *sociologique*, et non pas du tout de grand nombre au sens *mathématique*. Dans le cas de concurrence, la détermination vient de la soumission à une discipline implicitement acceptée, d'un nombre quelconque de sujets, même petit, qui ne se concertent pas. Dès que les sujets ne sont plus laissés à eux-mêmes, il se forme des coalitions, des ententes, des accords. Alors les échangistes deviennent de plus en plus conscients de leur force; une part d'inconscience disparaît, on s'éloigne du régime de détermination indirecte, on se rapproche du régime de la conscience, du pouvoir direct et explicite, donc du régime du monopole. On définirait alors ce qu'il est convenu d'appeler aujourd'hui la *concurrence imparfaite*, nous dirions plutôt de la *détermination consciente ou directe*, régime mixte où se mêlent une part de pouvoir direct et une part de pouvoir indirect.

Ainsi, quel que soit le régime envisagé, le problème a deux aspects : un aspect *psychologique* et un aspect *mécanique*. Avant l'échange, il s'agit de savoir comment vont se poser les questions, et c'est bien là un problème de disposition d'esprit préalable. Dans l'échange lui-même, il s'agit de composer des réponses, et c'est bien là un problème mathématique. Les deux régimes monopole et concurrence se ressemblent par la manière dont les réponses sont données. Ils diffèrent par la manière dont les questions sont posées. Dans le

monopole, il y a arbitrage direct. Dans la concurrence, il y a arbitrage indirect.

*
* *

L'offre et la demande sont des modes de pensée commodes, mais dont la valeur est restreinte. C'est donc une théorie, ou mieux une méthodologie de l'échange que nous proposons. Dans l'hypothèse générale les modes de pensée *questions* et *réponses* semblent préférables aux modes *offre* et *demande*.

Dans un premier schéma, qui se trouve être celui du monopole bilatéral, modèle du marché élémentaire, la détermination du marché ressort de la rencontre des courbes de réponses de chaque échangiste. Dans cette représentation, nous avons ainsi utilisé le principe de linéarisation et respecté l'idée de l'opposition dichotomique, qui semblait jusqu'alors essentielle à l'idée même de marché. Linéarisation et opposition aboutissent à la détermination.

Mais si ce premier schéma a permis de dégager les notions de questions et de réponses, il n'était cependant qu'une étape. Les principes de linéarisation et d'opposition ne suffisent pas à tout expliquer du mécanisme de l'échange généralisé. L'analyse vectorielle exprime alors autrement le résultat obtenu par la rencontre des courbes de réponses; elle permet de donner en une formule générale le moyen de déterminer le marché dans l'hypothèse la plus vaste. Dans cette nouvelle optique, on a pu comprendre ce qui devait être conservé de la distinction classique du régime du monopole et du régime de la concurrence.

H. GUITTON et G.-TH. GUILBAUD.

Dijon, le 6 juin 1946.

L'ŒUVRE SCIENTIFIQUE DE QUELQUES ÉCONOMISTES ÉTRANGERS

VII. — L'ŒUVRE FINANCIÈRE D'ANTONIO DE VITI DE MARCO

*(Suite et fin.)**

DEUXIEME PARTIE

L'ETUDE DES EFFETS ECONOMIQUES DE L'IMPOT CHEZ DE VITI : LA THEORIE DE LA TRANSLATION

De Viti consacre quelques pages de ses *Principii* à définir les différents effets de l'impôt et à les situer les uns par rapport aux autres : évasion, compensation, diffusion, amortissement, etc. [75]. Nous ne reproduirons pas ici ces développements, car son apport, sur ce point, n'a rien que de très « orthodoxe », et on sent qu'il a hâte d'arriver à celui d'entre eux qui lui paraît mériter le plus d'attention, c'est-à-dire à la translation.

Lorsque le citoyen désigné par la loi comme redevable d'un impôt (*contribuable légal ou de droit*) parvient à reporter sur un autre (*contribuable de fait*) la charge de cet impôt, nous nous trouvons en présence de la translation, ou transfert, ou répercussion de l'impôt. Les Italiens parlent, comme nous, de *traslazione*, *trasferimento* ou *ripercussione*. Mais, tandis que les Français se servent plus volontiers de la dernière de ces trois expressions, les Italiens lui préfèrent la première. Il ne s'agit pas de se prononcer ici sur la préférence à donner à l'un ou l'autre de ces trois termes [76]. Il suffit à notre propos de retenir qu'ils ont exactement le même sens et qu'ils désignent tous

* V. *Revue d'Ec. pol.*, n° 3, p. 249 et s.

75. Sur ces différents effets, on pourra se reporter à notre tome I, déjà cité, et à la « classification des différentes manifestations de la pression fiscale » que nous y proposons. V. notamment le tableau VI, p. 217.

76. Nous avons discuté cette question dans notre ouvrage déjà cité, vol. I. *Pression fiscale et équilibre économique*, Paris, P. U. F., 1947, p. 211-212.

trois *le processus du transfert de l'impôt, d'un contribuable de droit à un contribuable de fait.*

Pour que ce rejet d'un contribuable sur l'autre soit possible, il est nécessaire qu'un *rapport d'échange intervienne entre ces deux contribuables*, rapport portant sur la cession de l'usage d'un bien ou d'un service contre de la monnaie. Par conséquent, l'opération n'est réalisable qu'à la faveur d'un échange inter-individuel, l'impôt s'intégrant dans *le prix* de la transaction intervenue entre les deux coéchangistes. La translation de l'impôt suppose que le contribuable légal a pu profiter du prix d'une transaction quelconque pour y incorporer le montant de l'impôt et s'en décharger sur son coéchangiste. L'étude économique de la translation consiste donc à déterminer *si, quand et dans quelle mesure le contribuable légal parvient à échapper à la réduction de ses moyens en intégrant l'impôt dans un prix*. En d'autres termes, cette étude revient à déterminer si, quand et dans quelle mesure l'impôt provoque l'augmentation des prix, abstraction faite des autres circonstances susceptibles d'agir dans le même sens. Pour bien comprendre l'originalité de la position adoptée par De Viti dans l'analyse de ce phénomène, il est indispensable de commencer par rappeler très sommairement l'interprétation qui en a été traditionnellement présentée avant lui.

Admettons qu'un prix se soit formé pour un produit donné, sur un marché donné. Un impôt survient que nous supposerons établi sur le produit considéré, ce qui est le cas le plus simple, pour raisonner de la translation dans les termes de la théorie traditionnelle. L'offre et la demande de ce produit vont se trouver modifiées. Comment s'est-on tout d'abord représenté l'effet produit par l'apparition de l'impôt sur les composantes du prix ?

On a raisonné de la manière suivante. Qu'il s'agisse d'un impôt nouveau, a-t-on dit, ou de l'aggravation d'un impôt existant déjà, *le coût de production de l'entrepreneur qui fabrique l'objet imposé se trouve toujours augmenté.* Tous les producteurs de cet objet sont dans la même situation, et, pour éviter une baisse de leurs profits, ils vont, tout naturellement, chercher à élever leurs prix. S'ils échouent, deux hypothèses peuvent se présenter. Ou bien le capital pourra se déplacer assez facilement, de l'industrie frappée vers les industries non imposées ou moins imposées. Dans ce cas, le nombre des producteurs de l'industrie imposée diminuera. Les entrepreneurs les mieux placés continueront seuls à produire, les autres passeront aux industries non imposées ou moins lourdement frappées. L'offre baissera dans l'industrie considérée. Ou bien, le capital étant immobilisé dans l'industrie imposée, son transfert ne sera pas possible. On assistera alors à la ruine des producteurs marginaux, qui arrivaient juste à maintenir la tête hors de l'eau avant l'impôt, mais qui produisent à perte désormais. Dans ce cas, comme dans l'autre, l'offre diminuera. Par ailleurs, l'existence de l'impôt découragera tout apport de capital nouveau susceptible de se consacrer à la production de

l'objet imposé. Les capitaux disponibles s'investiront de préférence dans les industries non imposées, ou moins lourdement imposées. A la longue, et dans les deux cas, le resserrement de l'offre conduira à la hausse du prix. En définitive, le consommateur supportera quand même la charge de l'impôt.

Pour plus de simplicité, nous avons raisonné sur l'impôt frappant un produit. Mais si nous envisageons un producteur de services, un ouvrier par exemple, nous pouvons tout aussi bien parler de coût de production de sa force de travail et envisager un impôt sur son salaire. Il en sera de même, évidemment, pour les impôts frappant les revenus de n'importe quel autre élément de la population active. Et ce sera encore vrai pour les impôts sur les revenus d'un offreur quelconque, d'un propriétaire d'immeuble par exemple, qui a acquis le bien qu'il loue sans le produire.

Ce raisonnement, présenté sous forme schématique, nous découvre le point de vue auquel on s'est exclusivement placé tout d'abord. On a dit : *l'impôt augmente le coût de production des biens privés.* Il agit, par conséquent, sur l'une des deux composantes du prix, en l'espèce *sur l'offre.* Ce sont essentiellement *les réactions de l'offre* qu'il faut étudier, afin de déterminer si, quand et dans quelle mesure la translation est possible. Car *c'est l'offre qui est l'élément moteur.* C'est l'offreur qui a l'initiative.

Bien que ce fait fondamental n'ait pas toujours été mis en relief avec la netteté qui conviendrait, toute la théorie traditionnelle de la translation a été construite à partir de cette observation : *elle est essentiellement fondée sur la dynamique de l'offre* [77].

Ce rappel va nous permettre de mesurer l'originalité de De Viti, qui retourne complètement cette proposition et fonde toute son explication sur la *dynamique de la demande.*

Dans une *première section*, nous examinerons l'importance du rôle joué par la dynamique de la demande, dans la translation des impôts directs. Puis nous verrons, dans une *deuxième section*, si nous pouvons appliquer la même analyse aux impôts indirects.

Section première.

La dynamique de la demande dans la translation des impôts directs.

Aux yeux de De Viti, la théorie courante est « entachée d'erreurs fondamentales ». Nous en ferons donc la critique dans un *premier paragraphe*, avant d'aborder la nouvelle analyse du phénomène de la translation, qui fera l'objet d'un *deuxième paragraphe.*

77. Nous avons présenté une analyse détaillée de cette théorie traditionnelle dans notre volume I, déjà cité, titre II, tout le chap. 1er, p. 225-265.

§ 1er. — La critique de la théorie traditionnelle.

La théorie courante repose sur deux erreurs traditionnelles de l'économie classique.

La première réside dans l'opinion que les problèmes de la finance sont totalement étrangers aux phénomènes de l'économie privée.

Nous retrouvons ici une idée chère à De Viti, avec laquelle notre étude de sa conception générale de l'activité financière nous a déjà familiarisé. En ce qui concerne le problème qui nous préoccupe à présent, cette erreur conduit à se désintéresser de ce que devient l'impôt entre les mains de l'Etat et à ne pas se soucier des réactions que l'existence des services publics ne manque pourtant pas d'avoir sur le budget des producteurs privés.

L'autre erreur consiste à traiter tous les phénomènes économiques, y compris l'impôt, du point de vue du producteur. Tout impôt étant considéré comme une augmentation du coût de production et une diminution des profits, le producteur se trouve naturellement porté à réagir. Il diminue son offre, ou menace simplement de le faire, ce qui conduit finalement à l'élévation du prix et au transfert de l'impôt sur le consommateur.

Cette conception apparaît clairement dans l'énoncé du principe de la théorie traditionnelle. En face d'un impôt particulier à une ou plusieurs industries seulement, si la hausse des prix ne se vérifie pas, les producteurs marginaux disparaissent ou émigrent vers les industries exemptes d'impôts ou moins lourdement frappées. De leur côté, les producteurs intramarginaux peuvent être tentés d'en faire autant. De toute manière, le capital nouveau refuse de s'investir dans les industries imposées. Sous ces effets conjugués, ou sous la pression de l'un d'entre eux seulement, la production se resserre et, l'offre diminuant, on assiste à la hausse du prix. Dans cette description, tout le mouvement s'explique par la dynamique de l'offre. Le phénomène est dominé entièrement par les réactions de l'offre en face de la majoration du coût de production que constitue l'impôt.

Il est difficile de fonder une théorie sérieuse sur un pareil raisonnement, observe De Viti. Peut-on affirmer *a priori* que l'impôt constitue *nécessairement* une augmentation du coût de production ? C'est arbitraire, parce que c'est ne voir en l'impôt qu'une perte nette pour le producteur, abstraction faite de la contrepartie des services publics. Ceux-ci sont, en réalité, de véritables biens instrumentaux au regard de l'économie privée. Il ne peut y avoir des biens privés que parce qu'il y a déjà des biens publics. Sans l'armée, qui assure la garde aux frontières; sans la police, qui maintient l'ordre intérieur; sans la justice, qui réprime les manquements à la règle de droit; sans l'instruction publique, qui renouvelle les élites; sans la voirie, qui garantit la circulation; sans la monnaie, qui facilite les transactions, et sans tous les autres biens et services publics, l'éco-

nomie privée n'existerait pas, les biens privés ne seraient ni produits ni échangés. On voit combien cette observation se rattache aux considérations précédemment développées par De Viti dans sa théorie des services publics et de l'impôt. Les biens publics, biens directs pour l'économie financière, parce que satisfaisant immédiatement les besoins « collectifs », sont des biens instrumentaux pour l'économie privée et pour les besoins dont elle relève.

Supposons une augmentation d'impôt de 10 %. Si l'utilité instrumentale des différents services publics augmente de 15 %, on ne pourra pas dire que le coût de production des entreprises a augmenté. On devra dire, au contraire, qu'il a baissé. A la suite d'une augmentation d'impôt, le coût de production des entreprises peut donc se trouver augmenté, diminué, ou rester à son niveau antérieur. Pour en convenir, il faut évidemment cesser de ne voir dans l'impôt qu'une destruction de richesses, qu'un prélèvement pur et simple, qu'un appauvrissement des économies privées, sans contrepartie du côté de l'économie publique. En un mot, il faut accepter de *tenir compte de l'emploi des sommes prélevées par l'Etat* [78].

Prenons un exemple. Voilà une association syndicale de propriétaires qui entretiennent à leurs frais un chemin servant au transport de leurs marchandises. Les dépenses correspondant à ce transport font partie de leur coût de production. Un beau jour, ces propriétaires décident de payer à l'Etat, sous forme d'impôt, ce qu'ils dépensaient autrefois pour l'entretien de leur chemin. Désormais, c'est l'Etat qui s'en chargera. Il construira et entretiendra une vraie route, sur laquelle le transport sera plus facile et plus rapide.

78. Cette idée se trouve déjà en germe chez Wicksell. Mais celui-ci en conclut que le problème de l'incidence est un problème *relatif*, correspondant à *un moment*, c'est-à-dire à une phase limitée de l'action de l'impôt, où on fait abstraction de l'emploi des sommes prélevées par l'impôt. Il n'effectue donc pas l'intégration de cet emploi dans l'étude même de la translation afin d'en rénover l'explication. Au contraire, il distingue soigneusement les deux questions. Cette intégration est l'œuvre de De Viti. V. Knut Wicksell : *Finanztheoretische Untersuchungen*, Iena, Fischer, 1896. Nous avons utilisé la traduction italienne, parue dans le tome IX, intitulé *Finanza* de la *Nuova Collana di Economisti*, Torino, U. T. E. T., 1934. On trouvera les passages caractéristiques dans le premier essai, relatif à la translation, et traduit sous le titre *Intorno alla dottrina dell'incidenza delle imposte*, notamment aux p. 13-14, n° 2, et 64. De leur côté, les auteurs américains contemporains qui ont songé à tenir compte de l'emploi des sommes prélevées par l'Etat n'en ont fait que des applications fragmentaires, tandis que De Viti en a véritablement présenté la systématisation. Aussi, Einaudi (*Principii*, p. 268-269, en note) revendique-t-il énergiquement le mérite de la découverte de cette idée au profit de De Viti. V. Slade Kendrick : *Public expenditure in tax theory* (*Am. Econ. Review*, XX, 1930, p. 226-230); G. Buelher : *Public expenditure and the incidence of taxes* (même revue, XXVIII, 1938, p. 674-683). Tout en citant l'édition américaine de De Viti, Buelher attribue à Kendrick la première exposition du rôle joué dans la translation de l'impôt par l'utilisation des sommes prélevées par cet impôt. Mauro Fasiani avait déjà regretté cette méconnaissance de l'œuvre de De Viti de la part de Slade Kendrick. V. Mauro Fasiani, *Der gegenwärtige Stand.... etc.*, *loc. cit.*, juillet 1932, Bd III, Heft 5, p. 652.

Comment prétendre, dans ces conditions, que l'impôt a augmenté le coût de production du transport ? Sans aucun doute, on doit dire qu'il a diminué. Cet exemple particulier va nous permettre de nous élever à la situation générale. Et nous dirons que l'introduction, la multiplication et l'amélioration des services publics permettent de réduire les coûts de toutes les activités productrices. En théorie pure, en effet, nous sommes en droit d'affirmer que l'apparition de l'impôt diminue les coûts de production, parce que nous sommes autorisés à supposer que la substitution de la gestion publique à la gestion privée est avantageuse pour les contribuables puisqu'elle a été adoptée.

Nous voilà en contradiction formelle avec la théorie traditionnelle, puisque nous refusons de nous rallier à son postulat de départ, d'après lequel l'impôt augmente *nécessairement* les coûts de production des entrepreneurs. Ce postulat écarté, c'est toute la théorie courante qui s'effondre avec lui. Nous allons donc reprendre l'examen du problème en nous plaçant à un point de vue tout différent du précédent.

§ 2. — La nouvelle analyse du phénomène de la translation.

Commençons par dégager les traits généraux du phénomène, en soulignant l'importance du rôle joué par la dynamique de la demande, qui réagit directement en face de l'impôt. Nous préciserons ensuite les conditions dans lesquelles l'offre réagit à son tour, suivant le régime des prix où elle se trouve placée.

A. — L'importance décisive des réactions primaires de la demande dans le processus général de la translation.

Quelles sont les réactions immédiates que provoque un impôt? et d'abord du côté de l'offre ?

La théorie traditionnelle affirme que l'impôt modifie *nécessairement* et *directement* l'offre préexistante des biens. Il n'en est rien. Cette affirmation n'est exacte en aucun cas. Avant l'impôt, 100 sacs de blé, 1.000 bouquets de fleurs et 500 chapeaux étaient produits et écoulés normalement par un cultivateur, un fleuriste et un chapelier. Pourquoi l'impôt qui les frappe chacun de 10 % sur leur revenu modifierait-il leur offre de blé, de fleurs et de chapeaux ? La seule différence avec autrefois est que chaque producteur vend désormais 10 % de son produit pour le compte du fisc, alors qu'il le vendait précédemment pour son compte personnel. C'est exactement comme s'il consignait au fisc 10 % de son produit, que le fisc vendrait directement. Mais cela ne modifie pas la production. Il y a toujours 100 sacs de blé, 1.000 bouquets de fleurs et 500 chapeaux

qui vont sur le marché, comme avant. L'offre reste donc ce qu'elle était.

Au contraire, il n'en est pas de même de la demande. Supposons un impôt général et proportionnel sur tous les revenus. Du point de vue de la théorie traditionnelle de la translation, c'est l'hypothèse la moins favorable, puisque tout le monde y est assujetti sans exception. Et supposons que les revenus soient diminués proportionnellement. Il ne s'ensuit pas une restriction proportionnelle de la consommation de tous les biens. Avant l'impôt, le cultivateur avait réparti ses 100 sacs de blé entre toutes ses consommations, conformément au théorème de l'égalisation des degrés marginaux d'utilité [79]. Après l'impôt, il ne lui reste plus que 90 sacs. La répartition en sera nécessairement différente. Dix pour cent en moins sur sa consommation de pain, par exemple, constituerait, en effet, un sacrifice bien supérieur à une restriction identique sur sa consommation de fleurs, à supposer qu'il en achetât.

L'effet d'un impôt général et égal pour tous les revenus est donc de modifier les courbes antérieures de la demande des contribuables.

Poursuivons notre analyse. Que deviennent les 10 sacs de blé attribués *à l'Etat*, ou, d'une manière plus générale, les sommes prélevées par l'impôt sur les économies privées ? L'Etat va se présenter sur le marché à la place des contribuables, et il va demander des biens privés afin de les transformer en services publics. Mais il ne va pas demander les *mêmes* biens que les contribuables. On ne peut pas supposer, en effet, que l'Etat, se substituant intégralement aux particuliers, utilise les sommes prélevées par l'impôt exactement dans les mêmes emplois que ceux-ci. Ce serait oublier la raison d'être de l'impôt, et l'existence des services publics. Si les contribuables utilisaient les 10 % qui ont été prélevés sur leurs revenus à se procurer, par exemple, des étoffes, des aliments et les services de travailleurs manuels, l'Etat, lui, les emploiera à se procurer du fer, à fabriquer des armes et des munitions, à engager les services de travailleurs intellectuels, etc. Peu importe que l'Etat dépense bien ou mal le produit de l'impôt. Ce qui compte, ce qui est « nécessaire et suffisant », c'est qu'il le dépense *autrement* que ne le faisaient les contribuables. *Le résultat sera d'augmenter la demande de certains biens et de diminuer celle de certains autres* [80].

79. Ou mieux, conformément à la loi de Wieser. Mais comme nous l'indiquons au texte, l'interprétation du théorème par De Viti est extrêmement compréhensive.

80. Il est donc vrai de dire : « Peu importe que l'Etat dépense bien ou mal le produit de l'impôt », puisque ce qui compte ici, c'est, comme nous l'indiquons au texte, la « nouvelle orientation de la demande des biens privés ». En revanche, il va sans dire que le bon ou le mauvais emploi du produit de l'impôt revêt une importance décisive lorsqu'il s'agit de déterminer si on se trouve ou non en présence d'un *imposta economica*, dans le sens où Einaudi entend ce terme.

C'est cette *nouvelle orientation de la demande des biens privés* qui traduit la rupture de l'équilibre antérieur et qui déclenche le phénomène de la translation. Les anciennes courbes de la demande des biens privés se trouvent modifiées, à la fois par le fait des contribuables, qui redistribuent le restant de leurs revenus entre leurs besoins, et par le fait de l'Etat, dont la demande est différente de ce que serait celle des particuliers s'ils disposaient encore de leur revenu. Toute la translation s'explique par cela. Elle se réalise uniquement parce que l'impôt modifie *nécessairement* la demande antérieure des biens privés. *C'est parce que la demande de certains biens augmente, à la suite de la nouvelle orientation de la demande, qu'on voit monter les prix de ces biens et que l'impôt peut y être intégré.*

Dans cette nouvelle conception de la translation, *le phénomène moteur n'est plus l'offre*, qui se resserrerait, parce que grevée d'impôt, et qui ferait hausser le prix. *C'est la demande, demande qui augmente pour certains biens*, tandis qu'elle se restreint pour certains autres, *ce qui permet la hausse des prix des biens dont la* ***demande a augmenté***.

Ce renversement d'explication a des conséquences très importantes. Tant qu'on expliquait la translation par la dynamique de l'offre, il y avait lieu de faire une distinction fondamentale entre le monopole et la concurrence. Il fallait également distinguer suivant que l'impôt était général ou partiel. Il n'en est plus de même à présent, où on explique la translation par la dynamique de la demande. *Il peut y avoir translation même lorsque l'impôt est général et égal sur tous les contribuables. Il peut également y avoir translation en régime de monopole.* Il suffit, chaque fois, que la demande de certains biens ait augmenté après l'impôt. Les producteurs de ces biens pourront élever leurs prix et effectuer la translation, qu'ils soient ou non monopoleurs et que l'impôt soit général ou non. Car il est bien entendu que ceux qui effectuent la translation, ce sont *les producteurs des biens dont la demande augmente, et ceux-là seulement*. Pour les autres, incidence et percussion coïncident. Contribuables de droit, ils restent porteurs de l'impôt.

Ces phénomènes ne sont pourtant pas définitifs et on serait impardonnable de ne pas tenir compte des réactions de l'offre. Une réadaptation de l'offre aux nouvelles courbes de demande intervient, en effet, dans une deuxième phase. Dans la première période, que nous venons de décrire, les producteurs n'ont aucune initiative. Ils se contentent de profiter des mouvements de la demande, lorsque ceux-ci leur sont favorables. C'est-à-dire qu'ils élèvent les prix des marchandises dont la demande augmente. A cette première phase, tout entière dominée par le dynamisme de la demande à la suite de l'impôt, succède un deuxième temps. C'est celui de la nouvelle distribution des services producteurs. Et c'est au cours de cette seconde période que l'offre intervient.

Remarquons, toutefois, que cette offre n'est pas mise en mouvement

directement *par l'impôt*, mais *par la demande*. Ses variations ne proviennent pas, comme dans la théorie courante, d'un *resserrement provoqué par l'augmentation du coût de production*, alourdi par l'impôt. Elles consistent en *un ajustement aux variations originaires de la demande*. C'est la demande qui la met en mouvement. L'impôt n'agit pas directement sur l'offre, mais *par l'intermédiaire de la demande*.

Comment s'explique cette seconde phase ? A la suite de l'impôt, il y a rupture dans l'équilibre antérieur des prix. Nous venons de voir que les contribuables réaménageaient leurs budgets en diminuant inégalement la demande des différents biens. De son côté, l'Etat effectue des achats, il paie des livraisons de marchandises, l'exécution de travaux, la prestation de services, etc. Comme il y a des biens dont la demande a augmenté, pendant qu'il en est d'autres pour lesquels elle a diminué, il va y avoir *une adaptation de la production aux modifications intervenues dans la demande*. Les producteurs ne produisent jamais pour le plaisir, mais pour vendre. Ils vont développer la production des biens dont la demande a augmenté et réduire celle des biens dont la demande a diminué. En d'autres termes, ils vont *ajuster leur offre à la nouvelle demande*.

Cet acheminement vers un nouvel équilibre doit être étudié distinctement pour le régime de concurrence et pour le monopole.

B. — L'ajustement de l'offre aux réactions originaires de la demande.

a) *Les réactions de l'offre en régime de concurrence.*

Avant de poursuivre, il est indispensable de bien préciser ce que nous allons étudier, afin d'éviter toute confusion avec la théorie traditionnelle. Avec cette théorie, on distingue déjà suivant que l'impôt frappe un monopoleur ou un producteur concurrentiel. Dans le cas d'un impôt proportionnel sur le revenu net, on y montre que le premier n'avait pas intérêt à tenter la translation, tandis que le second y a avantage et, parfois même, s'y trouve impérieusement contraint. Rappelons brièvement l'essentiel de la démonstration : ayant déjà atteint le prix optimum, le monopoleur ne peut plus l'augmenter en y intégrant l'impôt. Au contraire, le prix d'équilibre stable de concurrence correspondant au niveau du coût de production marginal, le producteur marginal doit absolument transférer l'impôt ou disparaître. De leur côté, les producteurs intramarginaux ont souvent intérêt à la translation s'ils veulent conserver les rentes différentielles dont ils bénéficient. Dans cette conception, la translation dépend essentiellement de l'amplitude des réactions de l'offre en face de l'augmentation du coût que constitue l'impôt. Cette amplitude dépend de l'efficacité des pressions exercées par l'émigration des capitaux engagés ou par l'abstention des capitaux nouveaux. Et tout cela dépend encore du caractère général ou partiel de l'impôt envisagé.

Bref, lorsque la théorie traditionnelle distingue entre le monopole et la concurrence, c'est afin de *déterminer si la translation peut ou non s'effectuer* dans l'un et l'autre régime, pourquoi elle ne le peut pas en monopole, pourquoi, et dans quelle mesure elle le peut en concurrence.

A présent, le problème est tout différent. Nous introduisons la distinction entre concurrence et monopole à un moment où nous admettons que *les possibilités de translation sont acquises*, le monopoleur et le producteur concurrentiel étant supposés l'un et l'autre producteurs de biens dont la demande a augmenté à la suite de l'impôt. Ce que nous cherchons, désormais, à déterminer, ce n'est plus si la translation va avoir lieu ou non suivant la nature de l'offre, mais *comment l'offre va réagir, suivant les cas, à une translation déjà permise du fait des réactions antérieures de la demande*. C'est à l'occasion de cet ajustement de l'offre qu'il faut distinguer entre la concurrence et le monopole. Ce n'est donc plus, comme précédemment, pour déterminer si la translation est ou non possible. Elle dépend désormais des réactions de la demande et elle a toujours lieu au profit de tous les offreurs, qu'ils soient en concurrence ou en monopole, dès l'instant qu'ils offrent des biens dont la demande augmente.

Ceci étant bien précisé, quelle est la situation des producteurs concurrentiels *après la translation* ? Trois propositions résument cette situation :

1° Ceux qui produisent des biens dont la demande a augmenté, dont le prix a augmenté aussi, par conséquent, et qui ont donc pu transférer l'impôt, ont tendance à augmenter leur production.

2° Ceux dont les biens sont moins demandés depuis l'impôt, et qui ont subi personnellement la charge fiscale sans pouvoir la transférer, ont, au contraire, tendance à diminuer leur production, puisque la demande a diminué. Ils ont également tendance à émigrer vers les industries du premier groupe.

3° Enfin, le capital et le travail nouveaux et disponibles agissent dans le même sens et viennent renforcer le double mouvement des deux groupes précédents. En effet, le capital et le travail disponibles vont chercher, l'un et l'autre, à s'employer dans les industries dont la demande a augmenté parce qu'elles assurent une rémunération plus intéressante. Ils vont se porter vers les industries du premier groupe et se détourner de celles du second.

Sous l'action conjuguée de ces trois éléments, l'offre va augmenter dans le premier groupe et diminuer dans le second. Finalement, les prix auront tendance à diminuer dans les industries ayant opéré initialement la translation parce que l'offre s'y sera développée. Inversement, la restriction de l'offre provoquera un relèvement du prix dans les industries où la translation n'a pas joué, du fait de la diminution de la demande. *Tous les effets provoqués au cours de la pre-*

mière phase se trouveront alors neutralisés. Toutefois, deux remarques doivent être faites au sujet de cette neutralisation.

D'abord, et c'est la première remarque, *le processus de rajustement de l'offre à la demande exigera un temps plus ou moins long*. Il se heurtera à différents obstacles et à des résistances plus ou moins fortes. Il y a, en effet, toute une série de phénomènes de frottement dont l'examen, dit De Viti, constituerait une véritable casuistique ». Il faudrait tenir compte des possibilités d'émigration effective des capitaux engagés dans les industries du deuxième groupe. Ces possibilités sont différentes suivant que dominent les capitaux fixes, dont le désinvestissement est difficile, ou, au contraire, les capitaux circulants, qui peuvent se dégager rapidement pour aller s'investir dans les industries dont la production et les prix augmentent. Il faudrait encore distinguer suivant que l'entreprise travaille à coûts croissants ou décroissants, suivant qu'il s'agit de biens à demande élastique ou rigide, de revenus fixes ou variables, etc. Bref, il faudrait refaire l'étude déjà effectuée à d'autres fins par la théorie traditionnelle, en reprenant l'une après l'autre, toutes les éventualités possibles. Bien des considérations émises à propos de la théorie traditionnelle pourraient d'ailleurs être reprises, pour être ensuite transposées et adaptées à la théorie nouvelle. Mais De Viti se borne à nous présenter le cadre général de cette nouvelle théorie sans vouloir entrer dans le détail de chaque situation possible. Tel qu'il est, ce cadre lui permet déjà de conclure qu'en régime de concurrence on retourne au bout d'un temps plus ou moins long, à un équilibre où les phénomènes de translation et d'incidence de tout à l'heure se trouvent annulés.

Ensuite — et c'est la seconde remarque à faire, au sujet de la neutralisation des effets observés pendant la première phase — *le gain fait, dans l'intervalle, par les producteurs du premier groupe, de même que le dommage subi par ceux du second, restent définitivement acquis*. Ainsi, l'inégalité des situations qu'a engendrée l'impôt finit sans doute par s'atténuer, puis par disparaître. Mais les préjudices subis *entre temps* n'en sont pas moins définitifs, au même titre, d'ailleurs, que les profits réalisés.

Passons maintenant aux réactions de l'offre en régime de monopole.

b) *Les réactions de l'offre en régime de monopole.*

Examiner les réactions du monopoleur en face des variations de la demande consécutives à l'impôt revient d'abord à démontrer que la translation peut réellement se produire en régime de monopole.

D'après la théorie courante, au contraire, la translation ne saurait avoir lieu, en cas de monopole pour un impôt proportionnel établi sur le revenu net. Etant maître de l'offre, le monopoleur a *déjà* atteint le maximum de revenu net *avant l'impôt*. En supposant cet impôt de 10 %, comme les 90 % d'un maximum sont toujours plus intéressants que les 90 % d'un revenu moindre, le monopoleur n'a pas intérêt à élever son prix pour tenter d'effectuer la translation. Il

doit se tenir à la combinaison optima réalisée par lui avant l'impôt.

Considérons le tableau suivant, où les colonnes A correspondent à la théorie traditionnelle.

Le coût de production, supposé constant, est, dans tous les cas, de 2 par unité produite. L'échelle des prix, rapprochée de celle des quantités écoulées, montre que le monopoleur a intérêt à vendre 5 unités 1/2 (col. 1) au prix unitaire de 7.50 (col. 3). Avant l'impôt, ce prix lui assure, en effet, le maximum de revenu net : 30.25 (col. 5).

1	2	3			4			5			6		
QUANTITÉ vendue	COUT TOTAL	PRIX UNITAIRE			PRODUIT BRUT			PRODUIT NET AVANT L'IMPÔT			PRODUIT NET APRÈS L'IMPÔT		
		A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C
10	20	3	4	2	30	40	20	10	20	0	9	18	0
9	18	4	5	3	36	45	27	18	27	9	16.20	24.30	8.10
8	16	5	6	4	40	48	32	24	32	16	21.60	28.80	14.40
7	14	6	7	5	42	49	35	28	35	21	25.20	31.50	18.90
6	12	7	8	6	42	48	36	30	36	24	27	32.40	21 60
5 1/2	11	7.50	8.50	6,50	41,25	46,75	35 75	30.25	35,75	24,75	27,225	32,175	22,275
5	10	8	9	7	40	45	35	30	35	25	27	31.50	22.50
4	8	9	10	8	36	40	32	28	32	24	25.20	28.80	21.60
3	6	10	11	9	30	33	27	24	27	21	21,60	24.30	18.90
2	4	11	12	10	22	24	20	18	20	16	16.20	18	14.40
1	2	12	13	11	12	13	21	10	11	9	9	9.90	8,11

On voit qu'après l'impôt ce prix continue, dans la théorie traditionnelle, à assurer le plus grand revenu net : 27.225 (col. 6). Si le monopoleur voulait élever son prix de 8.9 ou 10 (col. 3), le revenu net après l'impôt s'abaisserait à 27: 25.20 ou 21.60 (col. 6), parce que les 90 % d'un maximum : 30.25, sont toujours supérieurs aux 90 % de revenus moindres : 30, 28 ou 24 (col. 5).

En conclusion, et *toutes choses égales par ailleurs, le monopoleur n'a pas intérêt à augmenter son prix du montant de l'impôt qui le frappe*. Il vaut mieux qu'il garde l'impôt à sa charge plutôt que d'en essayer le transfert. Il n'y a donc pas translation[81].

81. Il est à peine besoin de souligner l'importance de la clause « toutes choses égales par ailleurs », qui doit être soigneusement mise à la base de toutes les conclusions que nous émettons. Dans la science économique, en effet — comme dans toutes les autres sciences d'ailleurs — la clause *coeteris paribus* est toujours indispensable, le raisonnement n'étant valable qu'à l'intérieur des limites posées par les prémisses. C'est ainsi, par exemple, que, dans le cas envisagé, il faudrait distinguer suivant le type d'impôt qui frappe le monopoleur, tandis que nous nous sommes placé exclusivement dans l'hypothèse d'un impôt proportionnel sur le revenu net. Sur l'importance qu'Einaudi reconnaît à cette clause, v. *Principii*, déjà cités, « Dubbi e quesiti », p. 521, *Coeteris paribus*. On sait que les théoriciens de l'école mathématique parlent plus volontiers de la clause *coeteris paribus* et de la « méthode des approximations successives » (qui est le nom donné à l'emploi de cette clause), tandis que les marginalistes invoquent la « méthode de l'isolement » (*Isolierungsmethode*). La différence de vocabulaire ne change cependant rien au fond des choses, qui est, ici, substantiellement le même.

Cette conception ne tient aucun compte du rôle de la demande. Or, une telle hypothèse ne peut pas être retenue L'orientation de la demande des biens privés est nécessairement différente après l'impôt, en raison des soustractions opérées sur les économies et des exigences particulières de l'économie publique. Les contribuables vont réaménager leurs budgets et l'Etat ne va pas utiliser les sommes prélevées par l'impôt comme l'auraient fait les particuliers si elles étaient restées entre leurs mains. Loin de rester stable, la demande des biens produits par le monopoleur peut donc parfaitement augmenter ou diminuer à la suite de l'impôt. Dans le premier cas (hypothèse B), le prix unitaire s'élèvera (col. 3). Il passera de 3 à 4 par exemple, pour un débit de 10 unités. Dans le second cas (hypothèse C), le prix unitaire diminuera. Il descendra de 3 à 2, par exemple, pour 10 unités écoulées. Dans l'hypothèse B, la demande du produit monopolisé s'étant élevée à la suite de l'impôt, son prix est passé de 3 à 4 (col. 3) pour un débit de 10 unités (col. 1). Par suite, le monopoleur a intérêt à adapter son offre à cette augmentation de la demande. Il écoulera désormais 6 unités, au lieu de 5 1/2 comme précédemment (col. 1). Sans tenir compte de l'impôt, ce nouvau débit lui assurerait un revenu net de 36, contre 35,75 avec le précédent (col. 5). C'est donc lui, désormais, qui représente la combinaison optima.

En face d'une demande accrue à la suite de l'impôt, la phase d'adaptation de l'offre monopolistique à la nouvelle demande se caractérise donc ainsi : le monopoleur appuie dans le sens du mouvement déclenché par la demande. Il augmente sa production, transfère l'impôt et atteint son nouvel équilibre où la hausse du prix lui reste acquise. Cet avantage tient à sa position. Si la hausse du prix engendre son contraire en régime de concurrence, c'est parce qu'elle attire sans cesse de nouveaux producteurs et aboutit finalement à un excès d'offre, qui alourdit les cours et conduit à la baisse. Cela ne se produit pas avec le monopole, et c'est ce qui explique que la hausse du prix puisse s'y maintenir.

A la différence de ce qui se passe en régime de concurrence, il n'y a donc pas, en cas de monopole, neutralisation, au cours de la seconde phase de la translation, des effets observés au cours de la première. On assiste, au contraire, à leur renforcement et à leur consolidation.

Dans l'hypothèse C, le tableau montre que, même lorsqu'il est victime d'une baisse dans la demande de son produit, le monopoleur n'a pas intérêt à s'en tenir à l'équilibre antérieur à l'impôt. Il lui faut réduire sa production et s'adapter à la baisse de la demande afin de découvrir un nouveau débit optimum. Mais en réduisant son offre, il peut augmenter son prix et transférer une partie de l'impôt.

La translation, tout au moins partielle, est donc possible pour le monopoleur, même en cas de baisse de la demande, dès l'instant qu'il sait ajuster son offre en conséquence. En régime de concurrence, on assiste également à la restriction de l'offre du produit

dont la demande a diminué à la suite de l'impôt. Et ce resserrement de l'offre conduit également à la hausse du prix. Mais cette hausse n'a lieu qu'au bout d'un temps plus ou moins long, et à la condition de surmonter toute une série d'obstacles. En régime de monopole, au contraire, la réduction du débit est entre les mains du monopoleur. Celui-ci pourra l'effectuer dès qu'il s'apercevra qu'elle est conforme à son propre intérêt, et le relèvement du prix sera instantané.

Evidemment, ces aperçus n'ont pas la prétention d'épuiser le sujet. Nous avons raisonné exclusivement dans l'hypothèse d'un monopoleur produisant avec des coûts constants. Il resterait à examiner le cas du monopoleur qui a des coûts croissants et de celui dont les coûts sont, au contraire, décroissants. Après cela, on devrait envisager le cas de l'impôt qui frappe un revenu brut au lieu d'un revenu net, et celui de l'impôt calculé sur le nombre d'unités vendues et non plus sur leur valeur. Ici encore, de même que pour l'étude détaillée de la concurrence, il s'agit de toute une casuistique dans le détail de laquelle De Viti ne veut pas entrer. Il se borne à souligner la nouveauté de sa contribution au problème de la translation en régime de monopole. Contrairement aux affirmations de la théorie traditionnelle, l'impôt peut y donner lieu à des phénomènes de translation, que la demande du produit de monopole ait augmenté ou diminué.

En conclusion, nous pouvons résumer de la manière suivante les différences qui séparent la concurrence du monopole au cours de la deuxième phase du phénomène, où l'offre s'adapte aux réactions originaires de la demande en face de l'impôt.

Si la demande d'un bien est augmentée à la suite de l'impôt, et si ce bien est produit en régime de concurrence, son prix monte, la translation a lieu, mais, l'offre se développant sans cesse, le prix a finalement tendance à redescendre. Si le bien est produit en régime de monopole, au contraire, son prix monte, l'offre aussi, mais juste assez pour assurer fermement la translation et pour consolider les positions de l'offreur.

Si nous considérons maintenant un bien dont la demande a diminué, son prix diminue en régime de concurrence et l'impôt reste d'abord à la charge de l'offreur. Ce n'est qu'au bout d'un certain temps que, l'offre de ce bien ayant diminué, son prix aura tendance à se relever. En régime de monopole, au contraire, le prix diminuant, la diminution de l'offre peut être instantanée et le relèvement du prix peut permettre aussitôt une translation partielle.

Jusqu'à présent, nous ne nous sommes placé qu'en face d'impôts calculés sur le revenu net du producteur, c'est-à-dire en face d'impôts directs. Pouvons-nous étendre la nouvelle théorie de la translation aux impôts calculés sur la valeur des biens qu'achète le consommateur, c'est-à-dire aux impôts indirects ? C'est ce que nous allons voir maintenant.

Section II.

L'application de la nouvelle théorie à la translation des impôts indirects.

De Viti estime qu'on ne peut pas appliquer la nouvelle théorie à la translation des impôts indirects sans faire une hypothèse. Nous commencerons par exposer cette hypothèse de base dans un *premier paragraphe*. Nous serons alors en mesure d'indiquer, dans un *deuxième paragraphe*, comment la nouvelle théorie peut être appliquée aux impôts indirects.

§ 1er. — L'hypothèse de base, condition de l'application de la nouvelle théorie aux impôts indirects.

Le but des impôts sur la consommation est d'atteindre le revenu *du consommateur*. C'est le consommateur qui est le sujet de l'impôt. Pourtant, c'est fréquemment l'importateur ou le fabricant qui en assurent le paiement par anticipation. Ils en font l'avance à l'Etat, puis se remboursent automatiquement sur l'acheteur en comprenant l'impôt dans le prix des biens frappés.

La théorie courante voit, dans ce remboursement, toute la question de la translation des impôts indirects. Or c'est là une erreur presque évidente. Nous allons nous en rendre compte très rapidement. Prenons un exemple. Considérons un producteur de sucre. En tant qu'industriel, il est assujetti à un impôt direct, qui frappe son revenu, et qui peut être rapporté à la quantité de sucre qu'il vend. Mais, en outre, ce producteur doit payer un impôt de fabrication établi également sur la quantité de sucre qu'il produit. Toutefois ce second impôt ne s'ajoute pas au précédent, pas plus qu'il ne se confond avec lui. Le fabricant de sucre n'est contribuable légal que pour l'impôt direct. C'est seulement cet impôt qu'il doit payer *pour son propre compte*. En ce qui concerne l'impôt de fabrication, il doit simplement en faire l'avance au fisc pour le compte du consommateur, qui en est le contribuable légal. S'il y avait besoin d'une preuve pour s'en convaincre, il suffirait de constater que les perfectionnements législatifs s'efforcent de plus en plus d'éviter au producteur la charge et le risque de cette avance en faisant coïncider le moment de la perception avec celui de l'achat par le consommateur.

Dans les rapports entre fabricant et consommateur, on peut donc parler, si l'on veut, d'une opération comptable pour régularisation, mais non de phénomènes économiques de translation. Ceux-ci ne peuvent se produire qu'à partir du consommateur, une fois la marchandise achetée et, par conséquent, l'impôt remboursé au vendeur.

L'impôt sur la consommation du sucre doit être finalement consi-

déré comme un impôt sur *le revenu* du consommateur de sucre. Il ne sera payé intégralement que si et dans la mesure où le contribuable consacre une plus grande partie de son revenu pour acheter la *même* quantité de sucre qu'auparavant. Répétons-le, cette augmentation du prix pour une même quantité de marchandise, n'a rien à voir avec la translation. Elle n'est pas autre chose que l'impôt lui-même dû par le consommateur. Il ne faut pas y voir une translation de l'impôt du producteur au consommateur, mais le paiement normal, et voulu, de l'impôt par son véritable contribuable, le consommateur.

Néanmoins, cette opération a pour effet d'augmenter le prix. C'est inévitable, et c'est prévu, puisque l'impôt indirect s'ajoute au prix courant de la marchandise frappée et l'élève de tout son montant. Cette augmentation du prix peut cependant faire diminuer la consommation. Supposons que ce soit effectivement ce qui se produit. Le contribuable réduit sa consommation. Il réalise une évasion licite partielle en face de l'impôt. Il n'y a toujours pas translation.

Quand donc se présentera le problème de la translation de l'impôt indirect ? Il faut, en quelque sorte, acculer le contribuable à payer l'impôt pour que, son revenu étant diminué, il se trouve dans l'obligation de modifier la courbe de sa demande antérieure. C'est également le seul moyen pour que le Trésor encaisse à coup sûr ce qui lui est dû. L'Etat ayant perçu l'impôt, on pourra alors se poser la question de l'emploi des sommes touchées par lui et déclarer que cet emploi a provoqué, comme tout à l'heure dans le cas des impôts directs, une modification dans l'orientation de la demande des biens, par rapport à ce qu'elle était avant la perception de l'impôt.

Comment faire pour contraindre ainsi le contribuable à s'acquitter de l'impôt indirect ? Autrefois, la consommation était obligatoire pour certaines denrées. La perception de l'impôt sur le sel, par exemple, était automatique et forfaitaire. Chaque famille devait acheter, chaque année, une quantité donnée de sel, et elle payait l'impôt en conséquence. Ce système était profondément antiéconomique, puisqu'il interdisait au contribuable de répartir son revenu conformément au théorème de l'égalisation des satisfactions marginales. Bien que l'impôt soit toujours obligatoire, nous n'en tirons plus cette conclusion extrême que la consommation doit l'être aussi, et nous avons renoncé au système de la gabelle.

Nous devons, pourtant, nous efforcer d'obtenir que le contribuable paie l'impôt indirect sans pouvoir s'y soustraire. Pour y parvenir, le seul moyen serait de frapper d'un impôt de consommation uniforme *tous* les biens et tous les services, *sans aucune exception*. Cet impôt serait, par exemple, de 10 % de la valeur des biens frappés. En même temps qu'il permettrait au contribuable de répartir librement son revenu, ce système l'empêcherait de se soustraire à l'impôt.

De Viti estime cette hypothèse indispensable si on veut construire une théorie de la translation des impôts indirects, parce que c'est à cette condition seulement qu'on peut isoler le phénomène de cet élément perturbateur que constitue l'évasion. Nous allons donc raison-

ner en supposant qu'il y a effectivement un impôt indirect de 10 % sur la valeur de tous les biens de consommation. Cette supposition constituera l'*hypothèse de base* pour l'extension de la nouvelle théorie de la translation aux impôts indirects.

§ 2. — L'application de la nouvelle théorie aux impôts indirects.

Nous verrons d'abord cette application dans le cadre de l'hypothèse de base, puis nous examinerons ce qu'elle devient lorsqu'on cherche à s'affranchir de cette condition.

A. — Dans le cadre de l'hypothèse de base.

On voit tout de suite qu'un impôt de 10 % sur tous les biens de consommation équivaut à un impôt direct de 10 % sur le revenu net. Dans les deux cas, en effet, *le résultat immédiat de l'impôt n'est pas de modifier l'offre, mais la demande*. C'est ce que nous allons démontrer.

Remarquons tout d'abord que, dans un cas comme dans l'autre, le contribuable doit 10 % de son revenu à l'Etat. Seule la technique de la perception est différente. Avec l'impôt direct, le contribuable paie réellement 10 % de son revenu. En d'autres termes, il cède à l'Etat le 1/10 des biens qu'il *produit*. Au contraire, dans l'impôt indirect, le contribuable paie les 10 % au fur et à mesure qu'il *dépense* son revenu. C'est exactement comme s'il cédait à l'Etat 1/10 du café, du blé ou du vin qu'il veut acheter. Mais, qu'il s'agisse de l'impôt direct ou de l'impôt indirect, le résultat est le même en ce qui concerne le contribuable et l'Etat.

D'une façon comme de l'autre, en effet, le contribuable ne possède plus que les 90 % de son revenu antérieur, et il doit, de toute manière, les redistribuer entre ses différents besoins. Il n'y a, pour lui, aucune différence, qu'il répartisse 90 francs après l'impôt direct, contre 100 qu'il répartissait autrefois, ou qu'il continue à répartir ces 100 d'autrefois, mais entre des biens dont le prix s'est élevé de 10 % à la suite d'un impôt indirect. Certes, cet impôt indirect laisse toute liberté de choix au contribuable. Il n'a aucun rapport avec une gabelle. Il le met néanmoins dans l'obligation de modifier sa courbe précédente de demande, exactement comme s'il n'avait plus que 90 francs.

De son côté, l'Etat a encaissé les 10 % du revenu du contribuable. Non plus d'un bloc, comme dans l'impôt direct, mais à l'occasion de chacune de ses consommations, c'est-à-dire au fur et à mesure que celui-ci dépensait son revenu. L'Etat va employer ces fonds à faire fonctionner des services publics. Il va demander des biens privés pour les transformer en biens publics. Et comme ses besoins ne sont pas ceux du contribuable, sa demande ne sera pas la même.

Au terme de ce parallèle entre les effets de l'impôt direct et de

l'impôt indirect, l'identité des deux situations saute aux yeux. Les effets immédiats de l'impôt restent les mêmes. *Il y a toujours modification dans l'orientation de la demande.* En réaménageant leurs budgets, les particuliers se restreignent plus fortement sur certaines consommations que sur d'autres. De même, les services publics de l'Etat exigent des biens différents, ou en quantités différentes, de ceux demandés autrefois par les particuliers pour leurs besoins privés. C'est l'effet conjugué de ces deux éléments : modification de la demande antérieure des contribuables par les contribuables eux-mêmes, et par l'Etat, qui aboutit à la nouvelle orientation de la demande.

Comme précédemment, dans le cas des impôts directs, cette modification de la demande a pour résultat que certains biens sont plus demandés après l'impôt qu'ils ne l'étaient avant. D'autres, à l'inverse, le sont moins. Ceux dont la demande augmente voient leurs prix s'élever et les producteurs développer leur production et intensifier leur offre. C'est le contraire qui se vérifie pour ceux dont la demande diminue. Leurs prix baissent, leur production fléchit et leur offre se resserre.

Cette réaction des offreurs pour s'adapter aux variations de la demande fera qu'au bout d'un certain temps, les prix diminueront pour les biens dont la demande puis l'offre ont augmenté, tandis qu'ils s'élèveront pour les autres. Les changements en plus ou en moins dans le système des prix précédents auront, dans l'intervalle, provoqué d'inévitables phénomènes de translation. Ici encore, en régime de concurrence, tout tendra à se neutraliser au bout d'un temps plus ou moins long, mais les gains et les pertes faits dans l'intervalle resteront acquis.

Concluons : *La théorie de la translation, élaborée pour l'imposition directe, vaut également*, mutatis mutandis, *pour l'imposition indirecte.*

N'oublions pas, cependant, que cette extension de la nouvelle théorie, fondée sur la dynamique de la demande, n'a été possible qu'au prix d'une hypothèse. Nous avons dû faire abstraction du phénomène d'évasion, en supposant un impôt indirect de 10 % sur *tous* les biens de consommation, *sans exception*. Or, cette hypothèse nous éloigne de la réalité, et, pour nous en rapprocher, il faut que nous réintroduisions maintenant l'élément « évasion ».

B. — Les possibilités d'évasion licite et la translation des impôts indirects.

Notre hypothèse n'est pas conforme à la réalité, parce que l'imposition indirecte de *tous* les biens et services privés, sans exception, est impraticable. Les lacunes et les inégalités seraient aussi inévitables que les doubles emplois, et l'organisation de cette imposition exigerait un énorme travail et des dépenses considérables. L'impossibilité d'un pareil système oblige à circonscrire l'imposition à un

certain nombre de biens seulement. Cette limitation du nombre des biens frappés est à la base de l'imposition indirecte [82]. Dès lors, nous devons reconsidérer le problème de la translation en nous plaçant devant cette situation de fait. La différence apparaît aussitôt entre impôts directs et indirects. Lorsque le contribuable ne peut pas transférer les premiers, il ne lui reste plus qu'à les subir, et à répartir le revenu qui lui reste entre ses différents besoins, conformément au théorème de l'égalisation des degrés marginaux d'utilité. Il en est tout autrement des impôts indirects de consommation. Etant limités à une catégorie de biens seulement, ils constituent, par là même, une invitation à réduire, *de préférence*, la consommation des biens frappés. puisque cette réduction permettra d'échapper à l'impôt. De toute évidence, cette possibilité d'évasion trouble artificiellement — toutes choses égales par ailleurs — l'équilibre des satisfactions marginales du contribuable et diminue les recettes du fisc.

Quoi qu'il en soit de ces différences entre impôts directs et indirects, l'explication fondamentale de la translation reste toujours la même, qu'il s'agisse des uns ou des autres. C'est toujours la dynamique de la demande qui explique les variations des prix. Suivant que la demande des biens augmente ou diminue, leurs prix montent ou baissent. Et ces variations de la demande résultent directement du changement d'orientation provoqué par l'impôt. D'une part, les contribuables supportant effectivement l'impôt disposent d'un revenu moindre, ce qui les amène à modifier leurs courbes antérieures de demandes. D'autre part, l'Etat n'emploie pas les fonds prélevés par l'impôt pour satisfaire les mêmes besoins que les particuliers. Il demande d'autres biens que ceux qui étaient demandés par eux. Il y a donc effectivement des biens dont la demande augmente, tandis qu'il en est d'autres pour qui elle diminue, et les producteurs ne peuvent transférer les impôts qui les frappent que si leur activité se rapporte à la première catégorie de biens.

Lorsque nous disons que la théorie traditionnelle de la translation repose sur la dynamique de l'offre, nous voulons exprimer par là le fait que l'impôt étant un élément du coût de production, le producteur qui l'a acquitté prend l'initiative et s'efforce de l'intégrer dans son prix de vente. Mais cela ne signifie évidemment pas que la demande ne joue aucun rôle. La tentative de translation du producteur a plus ou moins de chances de réussir suivant les réactions de la demande, en face de cette prétention de l'offre. Le rôle de la demande n'est donc pas méconnu, mais c'est celui d'un simple *frein* aux ambitions des producteurs. Ce sont les variations de leur offre qui jouent le rôle de phénomène moteur, la demande se contentant de limiter leurs prétentions *en résistant* à leurs exigences. Les réactions de l'offre sont, pour elle, un phénomène *premier*, tandis que les réactions de la demande ne sont qu'un phénomène *second*. En effet. la demande ne réagit pas *à l'impôt*, mais *aux réactions de l'offre* en face de l'impôt. Tout en étant appelée à avoir finalement le dernier

82. De Viti, *Principii*, p. 296-299, § 175-176.

mot, la demande n'en reste donc pas moins *statique en face de l'impôt*, tandis que l'offre est essentiellement dynamique.

La nouvelle théorie, au contraire, se préoccupe à juste titre du changement d'orientation *immédiat* de la demande des particuliers et de l'apparition d'une demande de l'Etat *à la suite de l'impôt*. Elle estime donc que la demande réagit *directement* à l'impôt. De phénomène second, réduit à un rôle de frein, celle-ci devient, par conséquent, un phénomène premier entraînant tout le système. L'offre passe au second plan. La nouvelle théorie en tient compte, mais un peu comme l'ancienne tenait compte de la demande. D'après elle, l'offre ne réagit pas *directement à l'impôt*, mais seulement *aux variations de la demande* en face de cet impôt. En régime de concurrence, les producteurs chercheront, en effet, à développer l'offre des biens dont les prix auront augmenté, c'est-à-dire pour lesquels la translation aura *déjà* eu lieu, grâce à l'augmentation de la demande. A l'inverse, ils délaisseront la production des biens dont les prix auront diminué. Cette réaction de l'offre est une réaction *aux variations de la demande*, considérée comme étant le phénomène moteur. Ce n'est pas une réaction à l'impôt lui-même. C'est une réaction *seconde*, et non une réaction *première*. En fin de compte, elle neutralisera les effets provoqués par les variations de la demande sous l'influence de l'impôt, mais les gains réalisés ou les pertes subies dans l'intervalle resteront acquis.

*
* *

L'originalité de la thèse de De Viti est donc évidente puisqu'elle prend très exactement le contrepied de la théorie traditionnelle. Bien que nous entendions nous borner, ici encore, à exposer les idées de De Viti, et non à les apprécier, nous pouvons néanmoins observer que nous sommes à présent sur un terrain beaucoup plus solide que nous ne l'étions précédemment avec l'explication marginaliste de l'activité financière. Tout ce qu'on peut regretter, c'est qu'ayant fort opportunément mis en évidence des éléments négligés à tort avant lui, De Viti a été conduit à mettre l'accent sur eux au point d'en faire le pivot d'une explication nouvelle, destinée à se substituer à l'interprétation traditionnelle, considérée par lui comme erronée, alors qu'il aurait fallu, selon nous, associer les deux analyses au lieu de vouloir remplacer l'une par l'autre [83]. Cette remarque mise à part, il est indéniable que l'ingéniosité de De Viti l'a conduit à rénover très heureusement l'ancienne analyse de la translation qui minimisait à l'excès le rôle de la demande.

Cette ingéniosité constitue sans doute un des traits les plus marquants de la pensée de De Viti. La pénétrante subtilité de ses analyses rend son œuvre extrêmement attachante, mais cette subtilité est d'autant plus précieuse qu'elle n'a pas la moindre obscurité pour

83. Voir sur ce point notre tome Ier, cité, p. 283-290.

contrepartie. De Viti n'est pas l'homme des démonstrations laborieuses et embrouillées. Il possède, au plus haut point, le don si rare d'exposer ses idées avec une clarté logique et une simplicité de forme qui contribuent incontestablement à les rendre encore plus séduisantes à nos yeux. Il sait donner cette impression, qui est un sommet de l'art, de n'énoncer que des évidences, dont le bien-fondé ne saurait être mis en doute. Cet habile enchaînement des concepts, joint à une très réelle élégance de style, font de De Viti un auteur qui ne se contente pas de nous faire penser, mais qui sait aussi nous charmer. Derrière l'œuvre, on sent partout l'homme dont la personnalité, toute de haute dignité et d'intellectualité sereine, force l'estime et le respect.

Gérard Dehove.

NOTES ET MEMORANDA

AUTOUR DE LA DÉFINITION DE LA VALEUR

CONCEPTUALISME ET RATIONALISME A LA BASE DE LA SCIENCE ECONOMIQUE

§ 1er. — Le problème du vocabulaire dans l'économie politique.

C'est une banalité d'affirmer que la science économique n'est pas encore parvenue à formuler des concepts clairs et indiscutables, même pour ses entités les plus fondamentales.

L'utilité, la rareté, la valeur, la richesse, constituent encore, malgré leur importance cruciale, des notions sujettes à controverse. L'économie politique, « science des valeurs », selon le mot très adéquat de Mac Culloch, ne saurait pas bien dire qu'est, au juste, cette mystérieuse « valeur » sur laquelle elle édifie ses recherches et ses théories. L'illusion que se faisait John Stuart Mill de n'avoir laissé aux économistes à venir aucun point à éclaicir concernant la valeur (!) n'a pas été confirmée par ses successeurs.

Que d'autres sciences se trouvent à peu près dans la même situation et que, par exemple, la physique ne soit pas en état de nous dire exactement ce qu'est l'électricité, ceci ne constitue ni une consolation ni une excuse.

Bien plus, *les économistes ne semblent pas trop pressés de se mettre d'accord sur la notion de valeur*, qui, autant qu'elle reste soustraite à toute limitation, leur offre un beau champ de spéculations où chacun peut donner libre carrière à son imagination et à son égocentrisme intellectuel ! Car, inventer de nouvelles définitions constitue un jeu scientifique si charmant !

Dans les derniers temps, à l'occasion du magnifique *Congrès international de la Science économique*, tenu à Paris en juillet 1937, on a montré peut-être pour la première fois une volonté unanime et sincère d'arriver à une unification des notions et du vocabulaire de l'économie politique. A la suite de notre mémoire portant le titre *La nécessité d'une terminologie unifiée pour la Science économique*,

le Congrès a décidé, dans sa séance de clôture du 18 juillet, de constituer *un Comité d'initiative pour le Vocabulaire international de la science économique* [1].

Après plusieurs séances de travail tenues en 1937 et 1938, le Comité, dans sa dernière séance du 20 juin 1939, a arrêté le texte définitif du *Projet de prospectus pour le Vocabulaire international*, contenant en outre une liste alphabétique des mots à comprendre dans le Vocabulaire, ainsi que deux articles modèles, l'un pour le mot *système*, par MM. Louis Baudin et Bertrand Nogaro, et l'autre pour le mot *prix-or*, par M. Bertrand Nogaro. Avec l'éclosion de la guerre, les travaux en sont malheureusement restés là...

A l'occasion des travaux du congrès, M. Firmin Oulès, actuellement professeur à l'Université de Lausanne, a composé deux mémoires contenant deux projets d'articles très profondément étudiés, l'un pour le mot *valeur* et l'autre pour le mot *richesse*, mémoires qui ont été tous les deux multipliés. Comme continuation de ces beaux travaux — que nous aurons souvent l'occasion de citer ici — nous avons publié une étude d'ensemble sur ces notions [2]. Cette étude, entreprise à titre purement personnel, a été présentée par nous comme un simple « essai » et « seulement *comme une base de discussion* », dans l'intention de susciter un débat, qui *seul aurait pu aboutir — éventuellement ! — à des définitions acceptables*. Mais la guerre a de nouveau

1. Le Comité est présidé par M. Henri Truchy et présente la composition suivante :

1. M. Truchy, professeur à la Faculté de droit de Paris, président du Comité d'organisation du Congrès;
2. M. Amsalak, professeur à l'Université de Lisbonne;
3. M. Baudin, professeur à la Faculté de droit de Paris;
4. M. Gregory, professeur à la London School of Economics (aujourd'hui aux Indes);
5. M. Harsin, professeur à l'Université de Liége;
6. M. Milan Ivsic, professeur à l'Université de Zagreb;
7. M. Wilhelm Keilhau, professeur à l'Université d'Oslo;
8. M. Lecarpentier, professeur à la Faculté libre de droit de Paris;
9. M. Jean Lescure, professeur à la Faculté de droit de Paris;
10. M. Mihaïl Manoïlesco, professeur d'économie politique à l'Ecole polytechnique de Bucarest (secrétaire du Comité et dirigeant du Bureau central);
11. M. René Maunier, professeur à la Faculté de droit de Paris;
12. M. Neumark, professeur à l'Université d'Istamboul;
13. M. Bertrand Nogaro, professeur à la Faculté de droit de Paris;
14. M. Firmin Oulès, actuellement professeur à l'Université de Lausanne (secrétaire adjoint du Comité);
15. M. Giuseppe Ugo Papi, professeur à l'Université de Rome;
16. M. Rosenstein Rodan, actuellement professeur à Londres;
17. M. Zaleski, professeur à l'Université de Posnan;
18. M. Zolotas, professeur à l'Université d'Athènes.

N.-B. — L'absence des économistes soviétiques au Congrès explique le fait regrettable qu'aucun savant russe ne figure dans ce Comité.

2. Voir notre article : *Pour un Vocabulaire international de la science économique. Essai de définition de ses trois notions axiales : utilité, valeur, richesse.* Revue d'économie politique, nos 5-6 de 1939.

joué son rôle paralysateur pour la science, car notre travail, destiné à constituer un commencement, est resté sans suite.

Si nous insistons sur le caractère dépourvu de toute prétention du susdit travail, c'est que nous n'ignorons pas ses imperfections, sur lesquelles nous reviendrons souvent au cours de cet article. Ce que nous nous proposons dans ce qui suit, c'est de creuser plus profondément le problème des définitions fondamentales de la science économique et *d'essayer d'aboutir à un concept de valeur pouvant satisfaire les exigences de la science.*

*
* *

Les définitions de « l'utilité » et de la « valeur » que nous avons soumises à la discussion dans l'article précité de la *Revue d'économie politique* étaient les suivantes :

« *Utilité spécifique* : notion essentiellement *qualitative*, désignant la *capacité* économique, *d'une unité déterminée* d'un bien, de satisfaire — grâce à *certaines* de ses propriétés — *certains* besoins de la collectivité

» *Utilité totale* : notion *quantitative*, désignant la capacité économique *maxima* que possède *une masse* homogène de biens, de satisfaire — grâce à *toutes* ses propriétés — les besoins de la collectivité.

» *Valeur* : notion *quantitative*, exprimant l'utilité d'un bien en comparaison et par rapport avec l'utilité d'un autre bien, ce dernier constituant une unité de mesure. Cette unité de mesure est, soit spéciale et particulière à une seule comparaison, soit générale et valable pour toutes les comparaisons de ce genre, dans le cadre d'une même collectivité.

» Quand l'unité de mesure est *une monnaie*, la valeur d'un bien devient *un prix.* »

La définition que nous avons donnée pour l'utilité pourrait éventuellement être retenue, mais celle de la valeur est sujette à une critique péremptoire : *c'est qu'elle ne contient pas* ***explicitement*** *l'idée de rareté* (difficulté d'acquisition).

Il est vrai que cette idée de rareté devra être considérée comme *impliquée* dans notre définition de l'utilité *totale*, — *donc* aussi dans celle de la valeur —, par tous ceux qui admettent l'idée marginaliste, selon laquelle *l'utilité croît avec la rareté*. Car, plus un bien est rare, plus l'individu ainsi que la collectivité le destinent à des emplois satisfaisant des nécessités plus impérieuses et plus urgentes, *donc d'une plus grande utilité*. En ce cas, la *comparaison de l'utilité d'un bien avec l'utilité d'un autre bien tient compte aussi, implicitement, des degrés respectifs de rareté de ces deux biens*, et ce facteur essentiel de la valeur n'est pas *ignoré* dans la comparaison. Dans le cadre de cette conception, qui est celle de Stanley Jevons et de ses successeurs autrichiens ou autres, *la valeur dépend* ***entièrement*** *de*

l'utilité, donc elle peut être *dérivée* — en passant du qualitatif au quantitatif — ***exclusivement de celle-ci.***

C'est ainsi que pense, par exemple, Reboud[3] : « La valeur d'un bien est *l'expression de l'utilité marginale de ce bien* »... « La notion de *valeur* apparaît quand un homme, pour fixer son choix entre plusieurs biens, *compare leurs utilités marginales.* »

Considérée *de cette manière*, notre définition de la valeur serait acceptable, mais elle présente justement l'inconvénient de réclamer — pour ne pas prêter à la critique — *une interprétation déterminée* qui ne s'impose pas d'elle-même. En plus, on pourrait mettre en doute l'idée que la valeur ne pourrait prendre naissance qu'exclusivement par la comparaison *quantitative* entre deux utilités marginales, c'est-à-dire qu'elle ne serait rien autre chose qu'*une utilité marginale comparée*, quand il est connu que la notion *psychologique* de la valeur présente des racines beaucoup plus profondes, plus lointaines et plus originaires dans l'esprit humain ! En un mot, la valeur possède un caractère *spontané* et *primordial* qui ne se concilie pas du tout avec les définitions basées sur une chaîne, longue et compliquée, de notions et de déductions.

On pourrait donc s'attendre à ce qu'il soit possible de trouver *une définition de la valeur* **pure**, *qui aille droit au cœur du phénomène* **psychologique** *dont elle est le reflet* et qui puisse servir en même temps de point de départ pour l'explication et la compréhension du phénomène *économique* de la formation *de la valeur d'échange* (et du prix).

Pour ces raisons — et pour d'autres qui vont surgir en cours de route — nous pensons qu'il est bien le cas de réexaminer de fond en comble le problème de la valeur et de sa définition.

*
* *

§ 2. — Faut-il abandonner la notion de valeur ?

Devant les difficultés et les nébulosités que présente la formulation du concept de valeur, il y a des économistes qui ont proposé tout simplement de bannir cette notion de la science économique et de ne parler que des *prix*.

Stanley Jevons pense que la valeur ne dit pas autre chose que *rapport d'échange;* c'est pourquoi il est inutile d'encombrer encore la science économique avec l'idée de valeur[4].

3. *Précis d'économie politique*, t. Ier, p. 36 et 37.

4. Walras, tout en voulant éviter à tout prix l'idée *générale* de valeur, tombe sans le vouloir sur elle, parce qu'il est obligé d'appeler — d'une manière infiniment arbitraire ! — des choses *rares* (! ?) celles dans lesquelles coexistent simultanément *deux* propriétés : *l'utilité* (l'ophélimité) et *la limitation en quantité*, ce qui revient à appeler rare tout ce qui a *de la valeur*. (Voir Osorio, *Théorie mathématique de l'échange*, p. 191.)

Pareto considère la valeur dans la science comme un simple « cliquetis de mots qui semble vouloir dire quelque chose et sous lesquels il n'y a rien » [5].

Cette solution, la suppression du mot valeur, pourrait être commode pour... les savants, mais elle constitue un pénible aveu d'impuissance. Que dirait-on de la physique si elle ne parlait plus d'électricité, mais seulement de voltage, d'ampérage, etc., ou de la biologie si elle abandonnait la notion de cellule !

La science économique n'est pas, somme toute, le concret pur; elle n'est pas constituée seulement par ce qui se touche et ce qui... se mange. Elle est aussi *et d'abord* le domaine de certains phénomènes subtils *qui se passent dans l'âme de l'homme et de la collectivité.* Sans l'étude du procès *psychique* et des mobiles *humains* qui déterminent la valeur, la science économique se maintiendrait à la surface des phénomènes et verserait dans un *comptabilisme* terre à terre et dépourvu de tout horizon !

La valeur est *une grande réalité psychique et sociale.* Il existe dans l'âme des hommes *un sentiment de la valeur*, comme un sentiment du sens de la gravité ! *L'idée des valeurs grandes et petites est presque tout aussi primordiale que l'idée de haut et de bas.*

Le vulgaire — dominé par le sentiment et par l'obsession de la valeur — est alors en droit de demander aux savants économistes *une interprétation* et *une explication scientifique* des valeurs et des phénomènes qui s'y rattachent. Et ceux-ci ne peuvent s'en dégager cavalièrement, en déclarant tout simplement que la valeur... n'existe pas dans le vocabulaire économique !

Comme nous allons le voir par la suite, la valeur est, comme entité *psychologique*, une notion *générale, primordiale* et *préexistante à toute idée de rapport d'échange ou de prix*. C'est une idée *innée* de l'homme. C'est un *concept-cadre*, riche psychologiquement et socialement, qu'il n'est permis ni d'ignorer, ni de rapetisser, ni de fragmenter en différentes notions hétérogènes, apparentées... verbalement entre elles. La valeur est en quelque sorte *une quatrième dimension des choses*, dimension invisible et impalpable et qui varie sans cesse d'un moment à l'autre.

L'homme pense en valeurs comme il pense en notions psychiques de dimensions, de poids, de puissance.

Bien plus, *la valeur est une catégorie propre à l'homme seul.* L' « *échelle des valeurs* » n'est pas une invention des philosophes, mais une réalité inhérente à la nature humaine.

La valeur n'est donc pas seulement une « hypothèse » nécessaire pour grouper et classer plus commodément les choses et les phénomènes divers; elle ne satisfait pas tout simplement une nécessité

5. Les citations sans indications détaillées de la source seront tirées des mémoires précités de M. Firmin Oulès.

méthodologique de la science économique; *elle constitue, au contraire, une entité réelle et axiale de cette science* [6].

*
* *

§ 3. — La valeur, porte d'entrée dans la science économique.

Les déceptions auxquelles les essais autour de la valeur ont donné lieu ont amené quelques économistes à proposer de ne plus considérer la théorie de la valeur comme « une théorie liminaire, construite *au seuil de la science* et sur laquelle l'économiste, lorsqu'il l'a franchie, ne revient plus » [7], mais comme une thèse *dispersée dans tous les chapitres de l'économie.*

En contraste avec de pareilles opinions, *nous pensons, au contraire, qu'on ne pourrait pas pénétrer dans la science des valeurs sans faire connaissance* **à l'entrée** *avec l'idée de valeur*. Pour un développement logique et naturel des vérités de cette science, il est essentiel d'avoir *dès le début* une idée claire — sinon complète et définitive — de la valeur, quitte à l'enrichir ensuite de toutes les découvertes et théories qu'elle fait naître.

Si la science économique est inextricable, comme un paquet de fils embrouillés ou comme un labyrinthe, il n'y a rien de plus essentiel pour le savant, de même que pour le pédagogue, que de trouver le bout de fil ou la porte d'entrée les plus propices pour y commencer l'exploration de l'intérieur ! Si cette porte d'entrée est bien choisie, alors on tombe sur une galerie principale, qui permet une orientation plus rapide et une reconnaissance plus facile de l'intérieur d'une science...

Or, de toutes les entrées possibles, celle qui met au clair dès le début toutes les voies de cette science, c'est *la grande artère de la valeur*. C'est même une grande chance pour la science économique que de posséder une notion tellement centrale, sur laquelle on puisse « axer » toutes ses vérités. Il serait impossible de l'éviter, autant qu'il serait pernicieux de renoncer aux virtualités qu'elle contient.

§ 4. — De la définition en général.

Après ces considérations introductives, nous pouvons commencer à nous rapprocher d'une manière méthodique de la notion de valeur, afin de pouvoir essayer de la définir.

Vu l'importance capitale que la définition et ses règles prennent pour le futur *Vocabulaire de la Science économique*, il est nécessaire

6. « Hypothèse ou fiction vaine (la valeur est) une idée qui est inséparable de toutes les manifestations du travail, de toutes les réalités de la vie ! » (Charles-Henri Turgeon, *La valeur d'après les économistes anglais*, 1913, p. 605.)
7. Turgeon, *op. cit.*, p. 303.

de nous arrêter un instant sur le problème de la définition, selon la logique. En particulier, la valeur étant *un concept*, c'est à la logique du concept que nous devons nous adresser.

Le concept est, selon Goblot [8], *un jugement réduit à un attribut exprimé.*

« Le concept n'est pas un fait. Ce n'est qu'une virtualité, *une possibilité* indéfinie de jugement. » [9].

« Le concept n'est pas en lui-même *ni vrai, ni faux*, mais il *convient* à tels sujets, non à tels autres. » [10].

« Il ne se définit pas par le seul mécanisme de sa formation, *mais par sa fonction*, qui est d'être apte à qualifier tels sujets; il n'est pas un pur *effet*, il est *un moyen* et par là il appartient à cette *psychologie finaliste de l'intelligence*, qui est proprement la logique. »

Un concept doit être *clair* et *distinct*. Un concept est *clair* et non *obscur* quand il a une *extension* (ou sphère, ou cadre, ou contour, ou frontière) connue, c'est-à-dire quand il n'y a pas de doute s'il comprend ou non tel ou tel *sujet* particulier. Une définition *caractéristique* offre une « *dénotation* » claire du concept et constitue un moyen parfait de *classification* des différentes entités.

Un concept est *distinct* et non *confus* quand il a un *contenu* (ou *intension*, ou *compréhension*) connu, c'est-à-dire quand il n'y a pas de doute s'il implique ou non telle ou telle *qualité* (propriété) particulière. Une définition *essentielle* offre une « conotation » distincte du concept et constitue une moyen parfait de *désignation*, de prégnance ou de mise en relief du concept défini [11].

D'après ces définitions, il est évident que le concept de valeur, tel qu'il se présente dans la science économique jusqu'ici, est un concept *confus* et *non distinct*, parce qu'on ignore les qualités et « propriétés » (mieux : *les conotations*) qu'entraîne la définition caractéristique [12] qu'on lui donne.

L'embarras où se trouvent les économistes provient justement du fait qu'ils n'arrivent pas à reconnaître *en quoi la valeur consiste*, c'est-à-dire quelles sont les « *notes* » par lesquelles on peut la définir et *qui puissent permettre de découvrir toutes les qualités et propriétés que la définition entraine*. Car « les concepts construits par l'esprit peuvent être distincts, *non pas que le nombre de qualités ou propriétés qu'ils renferment puisse être limité*, mais parce qu'on peut connaître *le moyen de les découvrir* » [13].

Pour la valeur aussi, les possibilités de développer *toutes* les virtualités qu'elle contient sont *illimitées* et comprennent toute la science économique ! On ne pourrait donc pas prétendre que *toutes* les « propriétés » (notes) virtuelles et implicites de la valeur soient présentées

8. Goblot, *Traité de logique*, p. 87.
9. Id., *ibid.*, p. 87.
10. Id., *ibid.*, p. 90.
11. Voir Goblot, p. 97 à 101.
12. Id., *ibid.*, p. 101.
13. Id., *ibid.*, p. 101.

et invoquées dans sa définition, mais, ce qu'on est en droit de réclamer, c'est que — de par sa définition — le concept de valeur soit suffisamment *distinct* pour offrir *le moyen de découvrir toutes ses propriétés cachées.*

D'un autre côté, on ne pourrait pas affirmer que la valeur est un concept *obscur* et *non clair* parce qu'on n'ignore jamais quelles sont les choses douées de valeur et celles qui n'en sont pas.

La valeur réclame donc de la science économique une définition *réelle*, qui puisse substituer un concept *distinct* à un concept *confus*, et non une définition *nominale* qui doive substituer un concept *clair* à un concept *obscur*.

Mais quand il s'agit d'un concept, il existe toujours « une *propriété initiale* dont toutes les autres soient *des conséquences logiques* », et qui est « *l'essence* ou *la définition essentielle* » du concept [14].

Nous pouvons donc nous attendre à trouver aussi pour la valeur une pareille définition, qui permette — en la dévidant comme un peloton de fil ! [15] — d'en découvrir toutes les autres propriétés, ainsi que nous le souhaitions plus haut.

Car « entre toutes les définitions nominales *possibles*, les sciences pures recherchent et choisissent, *pour des raisons de finalité*, celles qui sont *les plus fécondes* en conséquences théoriques et qui conduisent aux applications pratiques les plus commodes » [16].

En dehors des qualités de *clarté* et de *distinction*, sur lesquelles nous avons déjà insisté, nous pouvons établir encore que toute définition scientifique (notamment dans les sciences sociales) doit remplir deux autres conditions essentielles.

La première, c'est d'être *adéquate*, c'est-à-dire de s'écarter le moins possible de la notion empirique — voire même vulgaire — appelée du même nom, donc de ne pas créer de toutes pièces un concept nouveau et *artificiel*, *n'ayant pas de rapport avec la réalité concrète* [17].

La seconde, c'est d'être *non préjudicielle*, c'est-à-dire de ne pas impliquer *dans son contenu* une théorie quelconque et de ne pas empiéter sur les théories qu'on pourrait baser sur elle, en un mot d'être — comme nous nous exprimions dans notre article déjà cité — « libre à ses deux bouts », c'est-à-dire et quant à ses *origines* et quant à ses *conséquences*.

Si la notion de valeur qu'on définira correspond — autant qu'un concept *scientifique* peut correspondre avec une idée *empirique* —

14. Id., *ibid.*, p. 108.
15. Id., *ibid.*, p. 107.
16. Id., *ibid.*, p. 136.
17. Voir aussi Goblot, le paragraphe 84 *bis*. — Voir aussi, dans Cairnes, *Le caractère et la méthode logique de l'économie politique* (Giard, 1902), au chapitre VI : *De la place et du but de la définition dans l'économie politique* (p. 170 et 172), l'idée que « les termes techniques de l'économie politique doivent être *tirés de la langue populaire* » et que « des mots tels que production, distribution, échange, *valeur*, frais, travail, épargne, capital, profit, intérêts, salaires, doivent maintenant, *bon gré mal gré*, faire désormais partie de la nomenclature économique ».

avec la représentation qu'on se fait communément d'elle, alors les déductions qu'on en tirera par *la voie purement logique* (et qui constitueront la science économique dans tout ce qu'elle a de plus pur) seront elles-mêmes aussi rapprochées que possible de la réalité concrète.

D'un autre côté, si cette notion est indépendante de toute servitude théorique, la science économique sera d'autant plus dégagée et plus libre d'épanouir toutes ses virtualités.

§ 5. — Le « genus proximus ».

Dans ce qui suit, nous allons examiner comment les économistes se sont pliés aux conditions ci-dessus en formulant la définition de la valeur et s'ils ne sont pas arrivés à des impasses.

Il est connu que toute définition contient deux éléments *nécessaires et suffisants* : le « *genus proximus* » et les « *différences spécifiques* »[18].

Le *genus proximus*, c'est la sphère *immédiatement* plus grande qui contient la notion (le concept) que nous voulons définir.

Dans quelle sphère peut-on intégrer la valeur ? A quelle famille de notions appartient-elle ?

Les réponses que les divers économistes ont données à cette question sont excessivement disparates. Il suffit de suivre les mémoires déjà cités de M. Oulès pour se rendre compte de la diversité déconcertante des différents « *genus proximus* » dans lesquels ils encadrent la valeur.

A l'origine, et peut-être au... sommet de l'économie politique moderne, Smith et Ricardo, au lieu de créer et de définir un concept *général* de la valeur, introduisent dans la science deux notions différentes et spécifiques : *valeur d'usage* (reconnue plus tard par la science comme synonyme *d'utilité*) et *valeur d'échange*, dont la parenté purement verbale ne permet pas de les *juxtaposer* et d'autant moins de remplir *entièrement* avec elles la sphère de la valeur *en général*.

D'ailleurs, la définition smithienne et ricardienne de la valeur d'échange, comme faculté que donne la possession d'un objet d'en acheter... d'autres[19], est au moins vide de sens, car elle revient à dire que la valeur est quelque chose qui peut s'échanger avec une autre... valeur ! Avec cette définition, la qualité de valeur est simplement *transférée* d'un objet à un autre, sans nous apprendre le moins du monde *en quoi elle consiste*.

Quand on veut extraire des différentes définitions de la valeur

18. On pourrait dire *grosso modo*, et d'une manière très générale, que le *genus proximus* est un *substantif* et les différences spécifiques *ses adjectifs*.

19. Mill est encore plus maladroit dans une définition comme celle-ci : « Lorsqu'on dit la *valeur* d'une chose, on entend la *quantité* (!!!) de quelqu'autre chose contre laquelle la première s'échange. »

en général seulement le *premier* terme, c'est-à-dire le « *genus proximus* » (le substantif !), sans en extraire en même temps les attributs de celui-ci (les adjectifs !), qui doivent nécessairement avoir pour objet de préciser les « différences spécifiques », on y retient des désignations extrêmement diverses et... bizarres comme celles-ci : La valeur est « *l'estimation d'une qualité* » (Seligmann), « *l'expression* que l'homme attache aux divers objets de ses désirs » (Turgot), « *une idée de proportion* » (Galliani), « *un rapport* de deux services échangés » (Bastiat), « *un jugement* porté par l'homme » (Friedländer), « *une impression* psychologique », « *une conception de l'esprit* », « *un phénomène* psychologique », « *une idée* » (Turgeon), « *un état de conscience* », « *une souffrance d'effort*, psychologiquement égale à la souffrance des besoins » (Bodin), etc.

A côté de toutes ces qualifications, une désignation de la valeur, qui pourrait servir avec plus de succès comme « *genus proximus* » de cette notion, est celle employée par beaucoup d'auteurs (Thomas, Schäffle, Menger, Wagner, Leroy-Beaulieu, Turgeon, Oulès), savoir : « *l'importance* que les hommes attachent aux choses ».

Mais cette désignation donnée à la valeur n'est pas non plus complètement satisfaisante, car, comme M. Oulès le dit avec raison : « Il ne s'agit pas de donner à cette synthèse (la valeur) une autre désignation *aussi difficile à saisir par l'esprit que la première* » [20], mais de situer la notion qu'on doit définir, exactement, *à la place unique et indépendante de notre volonté arbitraire*, qui lui revient *naturellement*, par son caractère générique et par ses différences spécifiques.

Or, sous ce rapport, aucune des désignations précitées proposées comme « *genus proximus* » n'est de nature à rallier des adhésions unanimes et chaleureuses. Il faut convenir que les mots : *expression*, *état de conscience*, *impression psychologique* ou *souffrance* ne sont ni parfaitement précis, ni infiniment suggestifs pour l'idée de valeur !

A côté de ces classifications tellement hétérogènes et... divergentes, on doit mentionner aussi l'attitude de ces auteurs (Condillac, Nassau Senior) qui ne se proposent même pas de nous dire ce qu'est la valeur, mais se contentent de caractériser — tant bien que mal — *les choses* douées de valeur.

***

Voilà pourquoi nous ne pouvons reprendre aucun des termes présentés ci-dessus et nous nous trouvons dans l'obligation d'en chercher *un autre* qui soit, sinon plus suggestif, au moins plus adéquat.

La valeur est, selon nous, *un attribut accordé par l'homme ou la collectivité à toutes les entités connues.*

Bien entendu, ceci ne constitue que la première partie de la défi-

20. Firmin Oulès, *Le rôle de l'offre et de la demande et du marginalisme dans la théorie économique*, fasc. 1, p. 104.

nition (le substantif !), et dans le chapitre consacré aux différences spécifiques apparaîtront les éléments *essentiels* et *caractéristiques* liés à cet attribut.

Cet attribut est *accordé* par l'homme aux choses (entités) et change selon que c'est l'individu *seul* ou *la société* qui l'accorde. D'accord avec tous les économistes, cet attribut n'est pas *intrinsèque* ou *objectif*, c'est-à-dire il n'est pas *lié invariablement* aux choses (entités), mais, au contraire, varie énormément selon les dispositions d'esprit des hommes.

On pourrait objecter, peut-être, que la désignation faite par le mot *attribut* est un peu trop large, donc que le *genus* n'est pas tout à fait *proximus !* Mais, quoi qu'il en soit, le « *genus proximus* » est en général moins important pour une définition que les différences spécifiques, et nous verrons bien que c'est justement de ce second côté qu'ont surgi les insurmontables difficultés qui ont rendu jusqu'ici la valeur *à peu près indéfinissable.*

D'ailleurs, avec une certaine largesse d'interprétation, on pourrait admettre que presque toutes les désignations (substantifs !) employées jusqu'ici : *expression, estimation, jugement, idée, impression, conception de l'esprit, importance*, rentrent parfaitement dans la désignation : *attribut accordé par l'homme ou par la collectivité aux entités connues*, donc avec ce premier point *nous ne nous séparons pas et nous ne nous singularisons pas par rapport aux autres économistes.*

D'un autre côté, l'attribut de valeur est *très général* et il est peut-être *le seul* que l'homme puisse accorder à *toutes* les entités (concrètes ou abstraites, matérielles ou idéales) qu'il connaît. L'attribut de *valeureux* peut être attaché à un objet, tout aussi bien qu'à un service et à une vertu, et même à un homme de génie...

L'attribut de *beau*, par exemple, ne peut pas revêtir le même caractère de généralité, même si on l'accorde aussi aux entités d'ordre moral. Encore moins l'attribut de *vrai* ou celui de *bon.*

Voilà une raison de plus qui confirme la constatation formulée précédemment par nous, qu'il existe dans l'esprit humain une notion *générale* de valeur, ayant une portée et une application *universelles.*

§ 6. — Les différences spécifiques. L'imperfection des définitions de la valeur.

Si sur le « *genus proximus* » de la valeur : « *attribut accordé par l'homme ou par la collectivité aux entités connues* », on pourrait réaliser plus facilement un accord, par contre, le choix d'une ou de plusieurs « différences spécifiques » caractérisant la valeur donne lieu à des controverses irréconciliables.

Nous ne pouvons pas entreprendre ici la critique de tous les essais qu'on a faits pour trouver et imposer certaines différences spécifiques, capables de compléter la définition de la valeur; mais il suffit d'évoquer l'état de désarroi et de chaos, *reconnu unanimement*, où se

trouve aujourd'hui la science économique concernant la valeur pour pouvoir affirmer que cette définition tellement attendue *n'a pas encore été donnée.*

Comme observation préalable, nous devons remarquer que beaucoup de définitions de la valeur ne sont pas satisfaisantes parce que leurs auteurs vont au-delà de ce qui constitue les conditions *nécessaires* et *suffisantes* de toute définition, *en chargeant la définition même d'une théorie* **explicative** *de la valeur*, ce qui les pousse dans le labyrinthe du marginalisme ou dans d'autres subtilités. Ces auteurs oublient que la *définition des notions est une chose, et la science économique que l'on édifie sur celles-ci, c'est-à-dire le développement de tous les rapports possibles entre ces notions, est une chose différente.*

Mais le grand écueil des économistes est qu'ils essaient de définir la valeur en choisissant comme différence spécifique une *propriété* quelconque de la valeur ou (pour nous conformer au langage philosophique, selon lequel les *notions*, créations de l'esprit, possèdent des « notes » qualitatives et non pas des « *propriétés* », ce dernier mot étant réservé exclusivement aux choses *concrètes*), une *note* quelconque de la notion de valeur, généralement exprimable par un adjectif.

Or, — comme nous allons le voir par la suite —, cette recherche est vaine, *la valeur étant une notion « sui generis », qui ne se laisse pas définir comme toutes les autres par l'une de ses « notes » qualitatives* (exprimables par de simples adjectifs !).

*
* *

M. Oulès, dans ses mémoires déjà cités, où il examine les économistes selon leur conception sur la valeur, classe ceux-ci en plusieurs catégories, dont la première (pages 3 à 9 du *Mémoire sur la Valeur*) comprend les auteurs *qui opposent traditionnellement « valeur d'usage » et « valeur d'échange » sans les réunir dans une notion* **commune** *de la valeur*, et donc sans essayer de formuler la définition d'une notion *générale* de la valeur.

Parmi ceux-ci, Smith et Ricardo admettent l'existence de la valeur d'usage, tandis que Say, Mac Culloch, Stuart Mill et Marx la considèrent synonyme de l'utilité. Mais ces économistes ne sont pas intéressants pour notre sujet, *du moment qu'ils n'ont pas essayé de dégager l'essence* **commune** *et* **universelle** *de la notion de valeur.*

Il en est de même — et pour la même raison — de la catégorie de ceux (pages 13 à 16) *qui ramènent la valeur à une notion* **spécifique**, *soit à la notion de valeur d'usage, soit à la notion de valeur d'échange, en ignorant qu'il existe un concept* **général** *de la valeur* qui peut **donner naissance** à des espèces, mais qui n'est pas **réductible** à celles-ci.

La seule catégorie vraiment intéressante pour nous est composée

par les économistes (pages 10 à 13) qui ont tâché de donner des définitions *générales* de la valeur, et surtout par ceux qui ont fait entrer dans la notion de valeur *les qualités des choses douées de valeur*, car ces derniers ont de la sorte cherché à trouver justement les « *différences spécifiques* » qualitatives qui constituent la préoccupation du présent chapitre.

Parmi ceux-ci, Condillac affirme que *les choses* ont plus ou moins de valeur selon que « nous les jugeons plus ou moins *utiles*, ou qu'*avec la même utilité* nous les jugeons plus ou moins *abondantes* ». Nassau Senior définit *les objets* doués de valeur comme étant « ces choses et ces choses seules qui sont *cessibles* et *dont l'offre est limitée* et qui sont directement ou indirectement *productives de plaisirs ou préventives d'efforts* ». Carey prétend que « *la cause* de l'existence dans l'esprit humain de l'idée de valeur n'est tout simplement que l'appréciation faite par nous de *la résistance* qu'il nous faudra vaincre avant d'entrer dans la possession de l'objet *désiré* ». Enfin, Walras considère comme ayant de la valeur *les choses* qui « d'une part sont *utiles* et d'autre part n'existent à notre disposition qu'en *quantité limitée* ».

Ces définitions, que nous citons toujours d'après le mémoire de M. Oulès, sont particulièrement importantes. *Elles se trouvent dans le bon chemin*, d'abord parce qu'elles admettent l'existence d'une idée *générale* de la valeur, ensuite parce qu'elles la lient nécessairement à l'idée *d'utilité* (des choses « utiles », ou « productives de plaisir » ou « désirées ») et à celle de *rareté* ou corrélativement *d'abondance* (des choses « abondantes », ou « dont l'offre est limitée » ou — ce qui est très remarquable ! — *présentant* « *une résistance* », ou, enfin, se trouvant « en quantité limitée »).

Sur ces points essentiels, nous sommes donc d'accord avec ces auteurs illustres, représentants d'écoles si différentes, ainsi qu'avec la plupart des grands économistes successeurs, qui rattachent tous la notion de valeur à celles *d'utilité* et *de rareté*, en faisant en quelque sorte de la valeur *une utilité rare*.

Mais cette *dépendance* des choses douées de valeur de ces deux qualités : utilité et rareté, *ne suffit pas à elle seule pour définir la valeur*.

Les deux adjectifs : *utile* et *rare*, ne sauraient préciser suffisamment le concept de valeur : le *genus proximus* ne se laisse pas, cette fois-ci, encadrer par des simples adjectifs !

Car, dans ce cas particulier, il faut savoir aussi si la valeur peut naître *de n'importe quelle sorte* de dépendance par rapport aux qualités d'utilité et de rareté, ou bien seulement d'une *certaine* dépendance, ayant *un certain sens*. En un mot, *on est amené à chercher aussi la relation ou la fonction qui relie la valeur à l'utilité et la rareté*, parce que cette relation est *essentielle* pour fixer le spécifique de la valeur. C'est cette *fonction* qui remplace dans la notion de valeur la « différence spécifique » qualitative que l'on rencontre habituellement dans la définition de n'importe quelle *autre* notion.

Les auteurs cités ci-dessus ont eu donc conscience que la valeur est une notion qu'on ne peut pas distinguer *simplement* et *directement*, grâce à une ou plusieurs différences spécifiques qualitatives (exprimables par des adjectifs !), des autres notions comprises dans le cadre du même genre proxime : *attribut accordé par l'homme aux entités connues* (ou importance, estimation, conception de l'esprit, jugement, etc.). Pour la distinguer et l'identifier, il est nécessaire de s'appuyer sur *d'autres* notions : l'utilité et la rareté, *sans laquelle elle ne peut pas prendre naissance, ni revêtir un sens quelconque.*

Mais ces économistes, qui ont très justement basé la valeur sur l'utilité et la rareté, *se sont arrêtés à mi-chemin* et par là ils n'ont pas abouti à donner *une définition* de la valeur *parce qu'ils n'ont pas eu recours* **à la fonction** *qui relie la valeur à l'utilité et à la rareté.*

Tout nous porte donc à penser *qu'avant* de saisir la notion de valeur, il est indispensable de prendre connaissance d'une *relation fondamentale* qui *doit* exister entre l'utilité et la rareté d'un côté et la valeur de l'autre, relation qui constitue même la *condition primordiale et orginaire de l'existence de la valeur.* Cette relation mystérieuse se trouve derrière le rideau et rend vains tous les efforts que l'on fait pour définir correctement la valeur, *tant qu'on ne la tire pas à la lumière et qu'on ne la fait pas hardiment intervenir dans la définition.*

On pourrait, il paraît, reprocher à cette conception *dualiste* de la valeur (utilité-rareté) le fait de considérer cette notion comme une *combinaison* d'éléments, au lieu de nous la faire connaître d'abord *dans son essence* (exprimable par un substantif accompagné de certains adjectifs !) et *l'expliquer* ensuite, en relation avec ses éléments de base. Car, — pourrait-on dire —, on ne définit pas l'eau comme une combinaison d'hydrogène et d'oxygène, mais bien comme un liquide (à la température comprise entre 0° et 100°) ayant telles ou telles propriétés visibles et palpables...

La faute n'est pas pourtant aux économistes, *mais à la notion même de valeur*, qui présente un caractère *sui generis*, grâce auquel elle ne se laisse pas désigner et délimiter par des *notes* (propriétés) *directes* et *purement qualitatives*, mais seulement par sa relation *d'un ordre tout à fait spécifique* avec deux autres notions : l'utilité et la rareté. Car, dans le cas de la valeur, *l'essence même du concept se trouve dans cette relation-fonction particulière dont elle surgit.*

Après ces constatations, il est bien compréhensible pourquoi tous les essais de définition ont abouti à la crise actuelle dans le problème de la valeur. Car, si l'on s'appliquait, par exemple, à confronter ces définitions avec les autres conditions théoriques fixées par nous pour une bonne définition (c'est-à-dire d'être *adéquate*, et *non préjudicielle*), on ne peut pas se déclarer content de leur formulation.

Aucune de ces définitions n'est *adéquate*, parce qu'il ne suffit pas de relier *vaguement* la valeur à l'utilité et à la rareté pour tomber sur *le sentiment commun et général* — individuel et collectif — que l'idée de valeur évoque.

Tout au plus, ces définitions sont-elles *non préjudicielles*, car leur caractère trop incertain et flou n'impose aucune restriction appréciable, ni quant aux explications de la valeur, ni quant aux théories qu'on pourrait bâtir sur cette notion...

La question d'une définition de la valeur reste donc ouverte et l'espoir d'une solution luit seulement dans la direction de la *relation-fonction*, dont nous avons pressenti l'existence.

§ 7. — La constellation psychique et la constellation économique de la valeur.

Avant de pousser plus loin l'examen systématique qui doit nous faire aboutir à la définition de la valeur, il est nécessaire d'analyser si les notions d'utilité et de rareté (abondance) — dont nous avons reconnu le rôle déterminant dans l'idée de valeur — ne sont pas éventuellement *trop étroites* pour servir de base à l'édification de la notion *générale de valeur*. Car, pour que la notion de valeur soit définie dans toute sa généralité, il faut aussi que ses notions de base aient un caractère de généralité *maxima*.

Or, la notion *d'utilité* est dépassée en extension par la notion de désirabilité [21], car tout ce qui est utile est désirable, mais — comme on l'a souvent répété, — il y a aussi des choses parfaitement *inutiles* ou même nocives qui sont désirables (le tabac et les stupéfiants en sont les exemples classiques).

De même, la notion de *rareté* (respectivement d'abondance) est dépassée en extension par la notion de *difficulté* (respectivement par la notion opposée *de facilité*), car, en effet, tout ce qui est rare est aussi difficile à obtenir; mais, en dehors de ça, même sur les biens reproductibles (pour lesquels la rareté revêt un autre caractère), il s'exerce une influence *analogue à celle de la rareté*, due au coût de production élevé [22], qui exprime en quelque sorte *la difficulté* de leur production.

Pour ces raisons, nous allons faire intervenir dorénavant dans la notion *générale* de la valeur les facteurs *désirabilité* et *facilité* (diffi-

21. *Désirabilité* veut dire bien plus que *désir*, dans le sens que le désir est un sentiment *précis* vis-à-vis *d'une* unité déterminée d'un bien, dans des conditions déterminées, tandis que *la désirabilité* comprend *toute une gamme* de désirs, *différents en intensité*, vis-à-vis des *différentes* unités de ces biens, selon les différentes hypothèses possibles dans lesquelles elles se présentent, notamment en ce qui concerne leur nombre (ou quantité). En d'autres termes, *la désirabilité constitue le tableau complet ou le diagramme du désir.*

22. Pirou (*Doctrines sociales et science économique*, 1929, p. 123 et 126) remarque avec justesse que *sur un marché moderne* où le vendeur apporte des produits, *qui n'ont pour lui le plus souvent aucune valeur subjective appréciable*, « l'élément qui, du côté du vendeur, influe sur le prix, *c'est le coût de production* ».

culté) [23], quitte à recourir aux notions *restreintes* d'*utilité* et d'*abondance* (rareté), seulement quand il s'agit à proprement parler de ces dernières.

* *
*

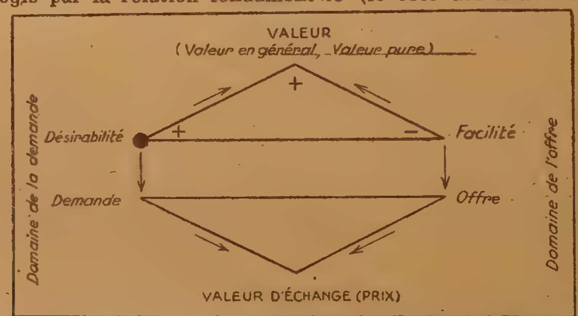
Les définitions données jusqu'ici à la notion générale de valeur ont été rendues difficiles et obscures, surtout à cause de *l'interpénétration réciproque des facteurs psychiques et économiques dans la formation de la valeur*. Mais, malgré l'enchevêtrement de ces facteurs hétérogènes dans le procès de naissance de la valeur, il est pourtant possible de les distinguer *et de les classer, chacun sur son plan propre*.

Sans proclamer *la séparation* des facteurs psychiques, d'un côté, et des facteurs purement économiques, de l'autre, et *tout en reconnaissant leurs interactions réciproques*, nous pouvons considérer les notions [24], *désirabilité*, *facilité* et *valeur* (pure) comme situées sur le plan *psychique* et les notions corrélatives : *demande*, *offre* et *valeur d'échange* (prix) comme situées sur le plan *économique*.



SCHEMA I

Plan et constellation psychiques, abstraits, qualitatifs, régis par la *relation fondamentale* (le côté des hommes).



Plan et constellation *économique*, concrets, quantitatifs, régis par *la loi de l'offre et de la demande* (le côté des biens).

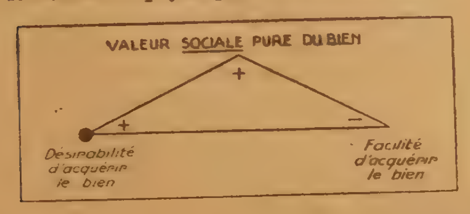
23. *L'appréciation* de la facilité contient non seulement les éléments *positifs* et *visibles* de l'offre ou du prix de coût, mais aussi les *perspectives* d'avenir concernant ces éléments. Bien plus, cette appréciation peut être aussi *erronée*, ce qui entraîne, au moins pour un certain temps, une estimation erronée de la valeur.

Condillac a pu dire (voir *Le commerce et le gouvernement*, 1re partie, chap. I, Fondement de la valeur des choses) avec raison : « C'est donc dans *l'opinion* qu'on a des quantités *plutôt que dans les quantités mêmes* que se trouvent l'abondance, la surabondance ou la disette; mais elles ne se trouvent dans l'opinion que parce qu'elles sont *supposées* dans les quantités. »

24. Nous pouvons dire *valeur* (tout court), comme on pourrait dire *valeur en général* ou *valeur pure*, *ces trois mots étant parfaitement synonymes*. Notre notion de valeur pure n'est donc pas *juxtaposée* (en logique : *coordonnée*) à la notion de valeur d'échange, mais *superposée* à celle-ci (en logique : *supra-ordonnée*), c'est-à-dire elle contient cette dernière dans sa sphère.

SCHEMA II

Constellation psychique des consommateurs.



Il n'est que trop évident qu'il existe des corrélations ou plutôt des correspondances : *désirabilité-demande*, *facilité-offre* et *valeur-prix*, qui ne sont pourtant ni simples ni directes ! En particulier, comme nous allons le démontrer par la suite, la corrélation *valeur-prix* n'est, malgré les apparences, que *très indirecte* et passe par un chemin assez compliqué à travers les deux autres : *désirabilité-demande* et *facilité-offre*.

*
**

Sans entrer ici dans des considérations qui nous mèneraient trop loin concernant la corrélation entre *la désirabilité* et *la demande*, nous pouvons dire sommairement que la désirabilité (individuelle ou sociale) comprend les différentes intensités du désir (devant *la représentation* dans l'esprit des *différentes* quantités d'un bien), *sans tenir compte aucunement des* **difficultés** *qui peuvent surgir devant la réalisation de ce désir*. La désirabilité représente donc le désir *absolu*, spontané, utopique, primaire (ou même... primitif !), semblable au désir naïf des enfants, qui ne se rendent pas compte des obstacles placés devant leur volonté. C'est ce désir qui provoque ce que Walras appelle, dans son langage bizarre : *l'utilité extensive ou d'extension* qui s'exprime concrètement (ceci est clair et précis) par « *la quantité demandée au prix zéro* ».

En contraste avec la désirabilité, *la demande effective* (toujours *sociale*) représente le résultat de la *réflexion* et de la *comparaison* que tous les consommateurs d'une collectivité ont faites entre leurs désirs *et les sacrifices qu'ils doivent s'imposer pour les satisfaire* (sacrifices incorporés notamment dans les différents *prix*), donc l'aboutissement d'une multiplicité de considérations réalistes et non plus utopiques.

Une différence analogue existe — *mutatis mutandis* — entre l'appréciation (individuelle ou sociale) de la *facilité* et *l'offre*. L'appréciation de la facilité (ou de la difficulté) signifie la représentation et l'interprétation psychologique des obstacles qu'on *croit* voir s'opposer à la satisfaction du désir et dépend donc du degré de *connaissance* que l'individu et la collectivité ont de la réalité; c'est ce que les hommes pensent et *s'imaginent*, concernant les difficultés réelles qui surgissent sur le plan économique.

En contraste avec cette appréciation — qui est une simple hypothèse de l'esprit, toujours sujette à revision — *l'offre* effective représente le *résultat* positif de *la réflexion* et de la *comparaison* que tous les producteurs d'une collectivité ont faites entre leur désir de placer leur bien et *les récompenses* qu'ils peuvent obtenir en échange (récompenses incorporées notamment dans les différents *prix*).

D'ailleurs, comme nous allons le voir plus bas quand nous examinerons la constellation psychique *des producteurs*, il y a une analogie parfaite entre *la désirabilité d'acquérir un bien* du côté des consommateurs et la *désirabilité d'obtenir la récompense pour la cession de ce même bien bien* du côté des producteurs, ce qui fait que les connexions entre *la désirabilité des consommateurs d'acquérir le bien* et *la demande effective* sont presque identiques aux connexions entre *la désirabilité des producteurs de placer le même bien* et *l'offre effective.*

Malgré la complexité de ces liens, *la constellation psychique : désirabilité-facilité-valeur* peut être considérée comme correspondant à *la constellation économique : demande, offre, prix.*

De même que dans les guerres mythologiques, aux combats livrés par les hommes sur la terre correspondaient des combats analogues livrés par les dieux dans le ciel, de même dans la science économique, aux relations d'opposition et d'équilibre développées sur le plan *inférieur économique* correspondent des relations de même nature développées sur le plan *supérieur psychique.* (En employant le mot « correspondance », nous n'entendons préjuger en rien de *la nature* de la relation *causale* entre les entités situées sur les deux plans différents, c'est-à-dire nous n'anticipons nullement sur la question de savoir si les « causes » sont situées sur un plan et les effets sur l'autre.)

*
* *

Ce qu'on doit remarquer particulièrement, c'est que *la constellation psychique peut être, par sa nature même, soit individuelle, soit sociale, tandis que la constellation économique ne peut être que sociale.* Tandis que la désirabilité, la facilité et la valeur (pure) peuvent être conçues *et* du point de vue d'un seul homme *et* du point de vue de la collectivité, la demande, l'offre et le prix constituent des catégories *purement et exclusivement sociales*, n'ayant aucune réalité et ne présentant aucune possibilité d'interprétation du point de vue strictement individuel.

En tout cas, il ne faut pas confondre *la valeur sociale (pure)* avec *la valeur d'échange*, la seconde étant l'expression d'un procès collectif *économique* et la première l'expression d'un procès collectif *psychique.*

Comme nous le montrerons plus loin, la valeur sociale pure est *un sentiment collectif*, né de la combinaison de différents sentiments et de différentes appréciations *individuels;* c'est un fait *d'opinion publique* qui se manifeste d'une manière assez unitaire *par la concordance des opinions des consommateurs et de celles des acheteurs.*

Mais, de l'autre côté, il faut bien souligner que, par *valeur sociale*, on ne doit pas entendre une valeur déterminée par les intérêts *généraux et permanents* de la collectivité, *qui peuvent être bien différents de ceux des individus qui la composent*, mais tout simplement *une valeur d'opinion* formée par les estimations subjectives et égoïstes de tous les *individus*. (Voir à ce sujet aussi le Mémoire de M. Oulès sur la valeur, p. 27.)

En ce qui concerne les liaisons entre les éléments de la constellation psychique et ceux de la constellation économique, nous y reviendrons plus tard. Pour le moment nous signalons simplement que *la facilité et l'offre* d'un côté, *la désirabilité et la demande* d'un autre côté, et *la valeur et le prix* d'un troisième, *varient dans le même sens.*

***

Un problème capital qui se pose préalablement, c'est de savoir si la notion de valeur sera une notion *qualitative* ou *quantitative*, et, dans le premier cas, s'il sera *en principe* possible de la définir par une *relation-fonction*.

A la première question, la réponse est catégorique. La notion de valeur (en général comme *valeur pure*) est *qualitative* : il n'y a que la *valeur d'échange* qui est une notion *quantitative.*

Mais ici il faut ouvrir une parenthèse pour une explication et une interprétation importantes, sans lesquelles les pires confusions sont entretenues, non seulement dans la science économique, mais aussi dans les autres sciences. *Le fait d'être qualitative n'enlève pas à une entité la possibilité d'être l'objet de certaines comparaisons de* **degré** *et* **d'intensité.**

La valeur (pure) est une notion qualitative, et pourtant elle permet des appréciations *de degré* et *d'intensité.* On apprécie une valeur comme étant *plus grande* qu'une autre, sans pouvoir tout de même dire **combien** plus grande elle est. En un mot, *une unité est quantitative seulement quand et si l'on peut établir* **un rapport numérique** *entre elle et une autre entité de la même nature.* Le seul fait de pouvoir constater des différences *de degré* et *d'intensité* entre une entité et une autre, sans être capable de *les rapporter* quantitativement l'une à l'autre pour trouver une expression *numérique* de leur rapport et *sans pouvoir dire que l'une est* **multiple de l'autre,** n'enlève aucunement à cette entité son caractère qualitatif.

En effet, qu'y a-t-il de plus qualitatif que la sensation de chaleur que l'homme ressent dans un milieu quelconque ? L'homme peut nous dire en chaque lieu s'il fait *plus* chaud ou *plus* froid qu'ailleurs, mais il ne saurait jamais dire si dans une chambre il fait *deux ou trois fois* plus chaud que dans une autre ! De même, selon l'exemple de Irving Fisher, l'homme peut se rendre compte si la pente qu'il monte dans son chemin est *plus* dure (ou *plus* douce), sans toutefois pouvoir dire *combien* plus dure est une pente vis-à-vis d'une autre.

C'est exactement ce qui se passe avec la valeur pure. L'homme

peut avoir le sentiment d'une valeur (pure) *plus grande ou plus petite*, ou *d'une valeur (pure) qui augmente et qui diminue*, sans pouvoir toutefois exprimer *quantitativement* ces différences et ces variations. *Mieux encore, il peut se rendre compte que l'attribut de valeur qu'il accorde aux choses augmente quand un autre élément, toujours qualitatif*[25] *— comme la désirabilité ou la facilité — augmente ou diminue d'intensité, sans que pour cette raison la valeur puisse être considérée comme une notion quantitative.*

Si l'on devait considérer que toutes les entités et tous les attributs susceptibles *de graduation d'intensité* sont quantitatifs, alors il n'y aurait plus dans le monde rien de qualitatif ! Car tous les adjectifs ont dans le langage leur *plus* et leur *moins*, leur degré « comparatif » et même leur degré « superlatif ». Il suffirait alors de dire « plus beau » ou « plus digne » pour que la beauté et la dignité devinssent des notions quantitatives ![26].

On arrive donc à la conclusion que toutes les trois entités de la constellation psychique sont qualitatives et, quoique la valeur (pure) soit définie au moyen d'une relation-fonction, elle est et reste — si paradoxal que cela puisse paraître ! — une notion qualitative.

La valeur *devient* quantitative seulement sur le plan économique où les catégories *offre* et *demande* arrivent à déterminer avec précision *la valeur d'échange*, notion qui résulte en quelque sorte par un *procès de quantification* de la valeur (pure)[27].

De même que la *désirabilité* des consommateurs d'acquérir le bien combinée — voir plus bas — avec la facilité des producteurs d'obtenir la récompense pour la cession de ce bien) « *se quantifie* dans *la demande* et de même que *la facilité* (par un procès de même nature) « *se quantifie* » dans *l'offre*, la valeur pure « *se quantifie* » — par

25. Que la désirabilité et la facilité soient susceptibles de graduation d'intensité, toute l'expérience concrète humaine le prouve. Que de fois ne lit-on dans les œuvres littéraires des expressions telles que : « désir augmenté » ou « facilité plus grande » ou même — ce qui va déjà trop loin ! — « son désir était plus fort que la difficulté qu'il rencontrait ».

26. Henri Bergson (*Essai sur les données immédiates de la conscience*) pense même que ce que nous considérons comme des *intensités successives* d'un même sentiment ne sont, en réalité, que des changements d'état *qualitatifs* (et non quantitatifs) survenus en nous par l'apparition successive de nouveaux faits psychiques élémentaires, que nous démêlons confusément dans l'émotion fondamentale, donc que les changements psychiques que nous éprouvons comme des variations *d'intensité* sont toujours *qualitatifs* et *non mesurables*. Comment arrive-t-on alors à *l'illusion* du quantitatif, de l'extensif et du mesurable dans les états de conscience ? « Nous *associons* à une certaine qualité de *l'effet* l'idée d'une certaine quantité *de la cause*; et finalement, comme il arrive pour toute perception acquise, *nous mettons l'idée dans la sensation, la quantité de la cause dans la qualité de l'effet*. »

27. L'expression *quantification* (et *quantifier*) que certains économistes, et notamment M. Oulès, emploient fréquemment est à prendre plutôt comme une métaphore, car une entité qualitative ne saurait pas *se transformer* elle-même, sans plus, en une entité quantitative. Cette expression peut donc seulement désigner les *corrélations* entre les entités qualitatives du plan psychique et les entités quantitatives du plan économique.

un mécanisme plus compliqué et plus indirect — dans *la valeur d'échange*. En passant du plan psychique sur le plan économique, on passe donc — par un procès général — *du qualitatif au quantitatif*. Le *sentiment* de la valeur « se quantifie » dans la valeur d'échange (le prix) de même que les sentiments politiques « se quantifient » dans le nombre des voix qui approuvent un projet de loi soumis à un plébiscite !

*
* *

Ce qui rend plus difficilement compréhensible le procès de quantification de la valeur, c'est que celle-ci est, par sa nature, le résultat d'une *double* comparaison. En effet, la valeur d'échange est le résultat d'une comparaison (et d'un combat !) entre *la demande* et *l'offre*, tout comme la valeur pure est le résultat d'une comparaison (et d'un combat !) entre *la désirabilité* et *la facilité*. Mais, pour avoir l'expression *numérique* de la valeur d'échange d'un bien, il faut recourir à une *seconde* comparaison, entre la valeur d'échange *de ce bien* et la valeur d'échange *d'un autre bien pris comme unité de mesure*. En fait, donc, *le chiffre qui exprime une valeur d'échange (en une autre) est le dénouement d'un pièce jouée entre quatre acteurs différents : deux demandes et deux offres*.

(*A suivre.*) MIHAÏL MANOÏLESCO.

LA DOCUMENTATION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE

On parle beaucoup de documentation économique; mieux encore, on a réalisé des progrès certains, soit dans la collecte, soit dans la diffusion des renseignements.

Mais l'ensemble de cet effort est « national », c'est-à-dire en fait « parisien ». Si bien qu'aujourd'hui encore l'économiste de province en est réduit ou à se lamenter ou à se documenter à Paris.

Dans une récente chronique du *Monde*, Daniel Villey rappelait fort pertinemment la misère de nos universités provinciales. Il généralisait seulement en affirmant que, dans nos facultés de droit, il n'est point, parmi les étudiants, de curiosité économique. Ce qui est peut-être vrai des universités de l'Ouest est assurément faux pour les universités comme celles de l'Est, dont la plupart des étudiants se destinent aux Affaires ou à l'Administration.

Mais il n'est pas que les universitaires, maîtres ou élèves. Il suffit d'avoir quelques contacts avec ingénieurs, chefs d'entreprises, dirigeants des administrations économiques, pour savoir que chez eux le besoin de renseignements, la « faim de documentation », sont pour le moins aussi grands.

C'est pourquoi toutes les expériences, même limitées, doivent être observées avec la plus scrupuleuse attention.

C'est pourquoi on accueillera avec le plus vif intérêt l'étude que vient de publier un fonctionnaire détaché à l'Inspection générale de l'Economie nationale, M. René Pouteau, qui a créé dans la 5e région économique, celle d'Angers (Maine-et-Loire, Loire-Inférieure, Sarthe, Indre-et-Loire, Mayenne), un organisme de documentation économique régionale[1].

*
* *

Au sein du Secrétariat général aux Affaires économiques a été institué un Centre régional de documentation économique auquel sont attachés un statisticien, s'occupant à la fois des questions de statistiques de cartographie, de nomographie, et un bibliothécaire chargé de gérer les collections, d'établir des dossiers administratifs et des dossiers descriptifs.

Parmi les tâches multiples de ce Centre régional, on peut retenir celles-ci :

1° Recueillir tous les rapports administratifs de caractère économique émanant des sections du Secrétariat général aux Affaires économiques (Section industrielle et commerciale, Section agriculture et ravitaillement, Section administrative, Section main-d'œuvre, Section travaux, Section des prix et du contrôle des prix);

2° Centraliser les rapports émanant des fonctionnaires ou des collectivités (commissaire de la République, directeur des Services agricoles, inspecteur des Ponts et Chaussées, inspecteur du Travail et de la Main-d'œuvre, Chambres de Commerce, Offices, etc.);

3° Grouper les tableaux et graphiques du statisticien, les monographies composées par des administrations locales ou d'autres organismes locaux;

4° Construire des graphiques, des cartes, provoquer à l'occasion la rédaction de monographies spéciales;

5° Dresser l'inventaire des ouvrages et périodiques économiques reçus par le Centre régional et par les autres services régionaux.

L'originalité du Centre est d'être ouvert non seulement aux représentants de l'Administration, mais aux *groupements privés* et aux

1. René Pouteau, *La documentation économique régionale. Quelques principes d'organisation. Exposé des données recueillies dans l'Ouest de la France*, éd. de l'Ouest, Angers, 1946.

particuliers. Un fichier leur permet d'utiliser plus rapidement les renseignements qu'il met à leur disposition.

On comprend qu'il est difficile de diffuser tous les documents de nature confidentielle. L'organisateur du Centre d'Angers sait fort bien qu'il y a là « un des problèmes les plus complexes ». Il admet que le secret doit rester l'exception.

On comprend aussi que la suppression des Secrétariats généraux aux Affaires économiques et de nombreux organismes régionaux soulève des questions délicates. Elle n'enlève ni sa valeur ni son actualité à l'expérience d'Angers.

On se trouve seulement en présence d'une nouvelle organisation à édifier : faut-il la remettre aux régions économiques ? Faut-il la confier aux directions régionales des statistiques ?

*
* *

L'auteur de cette étude — et de cette réalisation — veut bien rappeler qu'il a entrepris ses efforts à la suite d'une suggestion que j'avais présentée au début de 1945 et qui avait eu l'honneur — et la chance assez rare pour un projet « professoral » — d'être sanctionnée par une circulaire ministérielle du 27 février 1945.

Qu'une addition me soit donc permise.

Le Centre de documentation économique — départemental, interdépartemental ou régional — a une triple tâche : *a*) recueillir les documents économiques régionaux; *b*) provoquer des études régionales; *c*) rassembler et faire connaître la documentation nationale à tous ceux qui s'intéressent aux questions économiques.

Or, cette tâche ne peut être entreprise et ne peut être efficacement poursuivie que si elle l'est en collaboration étroite avec tous ceux qui ont quelque compétence, avec les représentants de tous les organismes intéressés : administrations, mais aussi chambres de commerce, syndicats ouvriers et patronaux, université.

Il est nécessaire que les centres présents ou futurs perdent le caractère presque exclusivement administratif qu'a eu, pour des raisons fort naturelles, le Centre d'Angers.

*
* *

L'utilité des centres de documentation économique régionale n'est plus à démontrer.

Pour ne prendre qu'un simple exemple, il est vraisemblable qu'on cessera alors de recevoir la même revue dans cinq ou six organismes de la même ville pendant que d'autres publications ne sont nulle part accessibles.

On arrivera peu à peu, par des expériences comme celle d'Angers ou comme celle tentée spontanément par des étudiants nancéiens, de

rassembler tous les documents relatifs à l'économie de leur région. à dégager des règles générales d'organisation.

On arrivera en même temps, dans l'effort commun, à démontrer la vanité de la sotte querelle des « théoriciens » et des « praticiens ».

Robert GOETZ-GIREY.

SUITE AUX OBSERVATIONS DE M. CHARLES RIST SUR L'« ORDRE SOCIAL »

C'est une rare bonne fortune que d'être discuté par M. Charles Rist. Je ne saurais mieux marquer ma haute appréciation des questions ou même des critiques, qu'il m'a fait l'honneur de formuler dans le précédent numéro de la *Revue*, qu'en présentant ici les réponses ou les observations qu'elles me paraissent appeler.

Peut-être ainsi réussirai-je à parer à certaines lacunes de mon exposé ou à dissiper certaines des obscurités que, sans le savoir, il avait laissé subsister. Et ce me sera, à l'égard de M. Rist, un motif supplémentaire de gratitude.

1° Une petite rectification d'abord — subalterne, mais dont l'omission pourrait conduire à une interprétation erronée. La monnaie n'est pas, pour moi, le produit de « l'habillage d'un droit préexistant » (page 343 de l'article de M. Rist), mais de la valeur que pareil droit contient. Ma position est définie dans le paragraphe suivant :

« Dans tous les cas, la réalité de la monnaie, ce n'est pas le signe monétaire, mais la valeur dont il est la représentation ostensible. Le signe monétaire n'est que l'habillage, grâce auquel la valeur peut être aisément reconnue et appréciée. S'il est indispensable pour faire de la monnaie, c'est comme l'uniforme pour faire un soldat. Et le signe monétaire n'est pas plus la monnaie qu'un uniforme n'est un soldat. » (Page 199 du tome I.)

2° Je suis très reconnaissant à M. Rist d'avoir marqué dans son 3° que la théorie de la régulation constituait l'un des aspects essentiels de la partie monétaire de mon ouvrage. Je ne sais si elle est vraiment neuve, car je connais peu l'histoire des doctrines. Mais ce que je sais, c'est que, en ce qui me concerne, j'ai éprouvé de grandes diffi-

cultés à la dégager et qu'elle m'apparaît comme la pièce centrale, absolument indispensable, de toute théorie de la monnaie.

En gros, elle affirme l'existence d'un mécanisme qui tend, sans toujours y réussir, à adapter la quantité de monnaie en circulation au montant des encaisses désirées.

Je crois que beaucoup d'esprits sont prêts à admettre l'existence de pareil mécanisme, bien qu'elle soit en contradiction avec les conceptions d'inspiration quantitativiste, qui voient dans la quantité de monnaie en circulation la seule cause du niveau des prix et non, toutes conditions égales, sa conséquence.

Elle est aussi en opposition complète avec la conception keynienne, exposée notamment dans le dernier alinéa de la page 104 et le premier alinéa de la page 105 de la traduction française de la *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* et rappelée à la page 189 : « la quantité de monnaie n'est pas déterminée par le public. »

Mais, si l'on admet l'existence d'un mécanisme tendant à adapter la circulation monétaire au montant des encaisses désirées, il faut en montrer la nature et mesurer son efficacité. C'est ce que j'ai tenté. Cependant si M. Rist admet la logique de mon analyse, il ne paraît pas convaincu de la réalité de mes conclusions (page 346). Son hésitation a d'ailleurs été partagée par plusieurs amis particulièrement avertis des questions monétaires, notamment par M. René Courtin. Aussi vais-je essayer d'être ici plus clair et plus complet.

Je dis, en premier lieu, que, si pareil mécanisme existe, il ne peut pas ne pas impliquer liaison inverse entre mouvements de prix et niveau du taux de l'intérêt sur le marché monétaire, toute baisse de prix devant impliquer, tant qu'elle se développe, hausse du taux.

Envisageons, pour raison de simplicité, un régime de monnaie inconvertible. Toute augmentation d'encaisse désirée, si elle diminue la demande de richesses proprement dites plutôt que d'effets de commerce, entraîne baisse du niveau général des prix. Mais la quantité de monnaie en circulation ne peut être augmentée que par voie d'escompte supplémentaire à la Banque d'émission.

Or, l'escompte de la Banque d'émission n'augmentera que lorsque le taux du marché monétaire, qui est généralement inférieur au taux d'escompte de la Banque d'émission, aura rejoint ledit taux, ou au moins s'en sera rapproché assez pour détourner les escompteurs du marché monétaire vers la Banque d'émission.

Il n'y a donc pas de lien possible entre le montant des encaisses désirées et la quantité de monnaie en circulation, s'il n'existe pas une liaison efficace entre les variations du niveau général des prix et le taux du marché monétaire. Si cette liaison n'existe pas, ou si elle n'est que théorique, l'augmentation des encaisses désirées ne peut pas faire sortir de la Banque d'émission de la monnaie nouvelle.

Mais si pareille liaison existe, quelle est sa nature ? Une liaison de ce genre ne peut résulter que d'une intercommunication entre le marché des richesses proprement dites, où se fixe le niveau des prix, et le marché des créances à court terme, où se fixe le taux monétaire.

Montrons d'abord qualitativement que pareille intercommunication ne peut pas ne pas exister. En effet, tout désir d'encaisse supplémentaire entraîne, toutes conditions égales, vente sans achat, donc restriction de demande. La restriction de demande entraîne, si elle porte sur le marché des richesses proprement dites, baisse de prix, si elle porte sur le marché des effets à court terme, hausse de taux.

Il suffit alors d'admettre que l'augmentation des encaisses désirées n'affecte pas la répartition que, en état de régime, chaque individu fait de son pouvoir d'achat entre les divers usages possibles pour être obligé d'admettre l'existence d'une liaison permanente entre les variations du niveau général des prix et le niveau du taux.

Ainsi, le simple bon sens conduit à reconnaître l'existence de la liaison envisagée.

C'est pour pénétrer plus avant dans l'analyse de son mécanisme que j'ai indiqué, dans mon tome I, page 62 et page 228, comment, dans le cas où la diminution initiale de demande n'affecterait que l'un des deux marchés, elle ne pourrait pas ne pas s'étendre à l'autre. Peut-être n'était-ce pas indispensable et peut-être, en voulant rendre le raisonnement plus rigoureux, cette précision l'a-t-elle inutilement obscurci.

J'insiste, en passant, sur la note de la page 62, qui précise « qu'on aperçoit là une relation entre l'ampleur du mouvement de taux et la rapidité du mouvement de prix qui le provoque. Les mathématiciens diraient : entre la variation de taux et la dérivée du niveau général des prix par rapport au temps. C'est là une nouvelle apparition du facteur temps dans l'analyse économique ».

Il semble bien, d'ailleurs, que M. Rist admette la validité de mon analyse, puisqu'il la déclare « d'une logique rigoureuse » (page 346). Cependant, il ajoute aussitôt après : « mais en matière économique, logique et réalité ne sont souvent pas en plein accord ». Et j'ai le sentiment, après échange de correspondance sur le sujet, que M. René Courtin a sensiblement la même position.

C'est cette position que je veux maintenant discuter : la liaison alléguée serait logique, mais non réelle.

Argument préalable : si elle n'est pas réelle, une augmentation des encaisses désirées, si elle n'affectait que le marché des richesses proprement dites et non celui des créances, pourrait provoquer indéfiniment baisse du niveau général des prix sans provoquer de monétisations nouvelles. Or, il ne saurait en être ainsi pendant une période prolongée. Donc, la liaison est non seulement logique, mais efficace, bien que peut-être non immédiate dans son fonctionnement.

Peut-on en trouver des vérifications expérimentales ?

En premier lieu, celle-ci, que j'ai présentée dans mon tome I, page 64 : « Les périodes d'encaisses surabondantes — nous le constatons en ce moment dans tous les pays à trésorerie fortement déficitaire et à prix contrôlés — sont des périodes de prix croissants, au moins en ce qui concerne les prix libres, et de très bas taux d'intérêt. La généralité de cette constatation peut être considérée

comme fournissant, à elle seule, la vérification expérimentale de la conclusion à laquelle la théorie a conduit. »

Que l'on veuille bien ici réfléchir à la portée de cette constatation. Elle n'est pas discutable. Pendant toute la guerre, dans tous les pays à fort déficit et à contrôle des prix, les prix libres ont été croissants et les taux du marché monétaire très bas relativement au taux d'escompte de la Banque d'émission (car c'est relativement à ce dernier taux que l'on peut seulement apprécier le niveau du taux du marché monétaire). Toute l'histoire monétaire des dernières années infirme la constatation que M. Rist attribue à Irving Fisher et où il voit le point de départ de toutes les constructions de M. Wicksell, « à savoir qu'en période de hausse prolongée des prix, les taux du marché monétaire ne cessent de s'élever parallèlement aux prix, ou de s'abaisser en cas de baisse » (page 346).

Dans toutes les périodes de fort déficit, hausse de prix et faible taux d'intérêt monétaire ont été de pair.

Ce phénomène est d'autant plus décisif que l'éventualité d'une dépréciation de la monnaie aurait dû écarter les prêteurs de l'achat de valeurs libellées en monnaie. Si, malgré tout, le phénomène existe, c'est qu'il est l'effet d'un mécanisme qui tend à le faire exister, et ce mécanisme ne me paraît pouvoir être que celui que j'ai exposé.

Si, cependant, le phénomène signalé par Irving Fisher et accepté par Wicksell est également réel, je crois que c'est dans les mouvements du taux d'escompte de la Banque d'émission qu'il faut en chercher l'explication. Mais ceci est un autre domaine, où je ne veux pas m'engager ici.

Dans mon livre, j'ai exprimé l'espoir (page 64 du tome I) d'une confrontation plus précise de la théorie avec les faits. Je veux dire ici ce que j'avais dans l'esprit.

Le laboratoire de recherches économiques de l'Université Harvard publiait jadis un bulletin, qui rapprochait l'évolution des courbes du cours des actions, du niveau général des prix et du taux de l'intérêt. La valeur de ces courbes en tant qu'instrument de prévision a été contestée. Mais leur validité en tant qu'élément descriptif du marché demeure. Un examen rapide et superficiel m'a donné l'impression que les statistiques d'Harvard fournissaient la matière à une confrontation systématique de la théorie et des faits. C'est sur la nécessité de cette confrontation que j'ai voulu attirer l'attention des chercheurs.

Je me résume : l'existence du phénomène de régulation monétaire me paraît certaine. Il est la pièce centrale de toute théorie de la monnaie. Il ne saurait être expliqué sans le lien entre mouvement de prix et taux d'intérêt que la théorie et les faits me paraissent également dégager.

3° M. Rist trouve un peu « subtile » l'affirmation qu'on ne « fait pas de l'inflation » et que « ce n'est pas l'émission de monnaie qui détermine la hausse des prix » (page 307 de mon tome I, page 344 de son article).

C'est probablement que je n'ai pas précisé avec assez de soin ou exposé avec assez de clarté ma pensée. Je vais essayer de faire mieux et remercie M. Rist de m'en donner l'occasion.

Les formules incriminées n'ont de sens, en effet, qu'à la lumière de la théorie de la régulation monétaire. Si on l'admet, on est bien obligé d'admettre que tant qu'une monnaie est une vraie monnaie, c'est-à-dire faite de la monétisation de richesses d'égale valeur (or, ou créances en régime de monnaie convertible, créances seules en régime de monnaie inconvertible), on ne peut en augmenter le montant au-delà du montant global des encaisses désirées.

En effet, toute émission excédentaire est résorbée presque immédiatement par le mécanisme de la régulation monétaire. C'est le phénomène qu'illustre si clairement le mécanisme de l'étalon-or. C'est aussi celui qui survient au début de toute période de déficit en régime de monnaie inconvertible et dont j'ai longtemps recherché l'explication : la diminution et généralement la réduction au minimum justifié par les besoins d'encaissement du portefeuille commercial, qui est, dans le bilan des banques, la contrepartie de l'émission monétaire, et son remplacement par des bons du Trésor qui ne peuvent être remboursés parce que issus du déficit.

Aussi, tant qu'il existe un portefeuille commercial susceptible de diminution, on ne peut, malgré le déficit, « émettre de la monnaie » ni « faire de l'inflation ». Il ne peut y avoir augmentation de la circulation monétaire que si le montant des encaisses désirées augmente, par exemple en raison d'une augmentation des encaisses nécessaires provenant d'une hausse cyclique des prix.

Toutefois, le phénomène a une limite, qui est atteinte lorsque le portefeuille commercial est réduit à néant, ou plutôt au niveau au-dessous duquel en raison de l'habitude de certains créanciers de confier à la Banque l'encaissement de leurs effets échus, il ne peut descendre. A partir de ce moment, les excédents de monnaie issus du déficit ne peuvent être résorbés, puisqu'il n'est plus nulle part de vraie richesse susceptible d'en fournir la contrepartie. Alors la régulation monétaire cesse de jouer. Il y a hausse de prix, dans la mesure qui fera désirer, par augmentation des encaisses nécessaires, les excédents de monnaie que le déficit a engendré.

Une observation en passant : M. Rist regrette que, à l'occasion de la théorie des encaisses désirées, je n'aie pas cité le nom de Walras. Il a sûrement raison, et je m'en excuse. Si je ne l'ai pas fait, c'est que je n'ai pas lu Walras depuis 1921, et que, si je lui dois, ce qui est possible, la théorie des encaisses désirées, c'est inconsciemment, car je n'ai réussi à la faire sortir de la brume où reposent les explications informulées, qu'au prix d'un long effort, qui m'a donné l'impression que je la découvrais. Ce n'est certes pas le droit de l'inventeur que je réclame ici, c'est seulement mon ignorance de l'histoire des doctrines qu'une fois pour toutes je tiens à confesser.

4° En ce qui concerne la théorie du commerce international, M. Rist ne croit pas qu'il y ait une balance des comptes entre

Bordeaux et Lille. Il y a seulement, pour lui, une balance des comptes de chacune de ces villes vis-à-vis de l'ensemble de la France.

Je partage entièrement son point de vue. J'ai eu tort, seulement, de ne pas indiquer à la page 329 de mon tome I que, pour faciliter l'exposé, je considérais un univers économique simplifié où il n'existerait que deux marchés régionaux, qualifiés, encore pour raisons de simplicité, de marché de Bordeaux et marché de Lille.

5° M. Rist attire mon attention (page 349) sur le danger qu'il y a à éliminer les résistances et frottements. « Ne risque-t-on pas, dit-il, de donner par là à certaines théories l'apparence, moins d'explications de la réalité, que de théorèmes purement hypothétiques, sans contact avec la vie telle que nous la connaissons. »

Sur ce point, je ne partage pas la crainte de M. Rist.

Le risque existerait si je prétendais appliquer à une économie réelle des conclusions établies dans le cadre d'une économie « sans résistance ni frottement ». Mais je crois n'avoir jamais commis cette faute. J'ai toujours marqué (tome I, pages 282, 287; tome II, pages 478, 495, 500) comment les résistances et frottements modifiaient les conclusions obtenues en économique rationnelle. Bien plus, toute la notion de « point de production » a pour principal objet d'introduire dans la théorie économique l'effet des résistances et frottements, en dégageant l'écart entre le prix du marché résultant des circonstances de fait, y compris les retards d'adaptation des moyens de production, et le prix qui se serait trouvé établi en régime permanent, c'est-à-dire après que toutes résistances et tous frottements auraient été surmontés.

L'étude, dans une économie sans résistance ni frottement, n'est donc qu'une étape du raisonnement. Mais je la tiens, non seulement pour légitime, mais encore pour indispensable.

Que l'on me permette d'invoquer, pour preuve de cette assertion, ma théorie des crises. Elle est tout entière fondée sur deux propositions :

a) En régime de monnaie convertible, le niveau général des prix dans une économie sans résistance ni frottement, resterait rigoureusement immuable tant que la place du point de production de l'or (et non de son coût de production) resterait inchangée dans l'échelle des prix;

b) Les résistances et frottements retardant les transferts de facultés de production sans retarder les mouvements du niveau général des prix qui tendent à les susciter, transforment, dans une économie réelle, cette stabilité rigoureuse en une évolution cyclique.

Ainsi, le passage par l'intermédiaire d'un milieu sans résistance ni frottement n'a été, comme en mécanique, qu'une étape conduisant à la conclusion applicable à une économie réelle. Renoncer à l'étape, c'est se fermer la route qui mène au but.

6° Deuxième observation, que M. Rist désire « soumettre à mon attention » : « N'y aurait-il pas lieu de nous dire si ces méthodes

(celle du déficit budgétaire et de l'inflation, sources du rationnement et du contrôle des prix), incontestablement coupables en temps de paix, n'ont pas une justification en temps de pénurie ? Et laquelle ? »

Je suis particulièrement heureux que M. Rist ait posé cette question, car elle va me permettre de préciser un aspect de la théorie des faux droits sur lequel je n'ai pas assez insisté.

Ce n'est pas la pénurie qui rend le rationnement nécessaire, c'est le déficit.

En temps de pénurie sans déficit, en effet, le volume des richesses à acheter est faible, mais le volume du pouvoir d'achat disponible pour les acheter est réduit dans la même mesure.

Tant qu'il n'y a pas de déficit, le volume des droits à remplir est, en chaque période, identiquement égal au volume des droits vidés sur le marché. L'abaissement de celui-ci, entraînant réduction égale de celui-là, ne peut compromettre en rien la stabilité du niveau général des prix. La pénurie élève le prix de l'article qui fait défaut, mais abaisse celui de tous les autres.

Contrairement à l'opinion commune, la pénurie sans déficit n'engendre pas la hausse du niveau général des prix.

Assurément, on peut vouloir, par le rationnement des productions insuffisantes, assurer une répartition égalitaire de la disette, mais en régime d'équilibre budgétaire le même résultat pourrait presque toujours être obtenu, et probablement avec plus d'efficacité, par subvention et impôt. En tout cas, le rationnement généralisé — qui est celui que tous les pays ont mis en œuvre depuis la guerre — n'est pas nécessaire.

Au contraire, lorsqu'il y a déficit sans que les attributaires de valeurs fictives (telles que bons du Trésor, monnaie, ou blé surévalué) acceptent de les désirer, le volume des droits à remplir l'emporte sur le volume des droits vidés sur le marché. La hausse continue du niveau général des prix et les désordres sociaux qui en sont l'inévitable conséquence ne peuvent être évités que si le rationnement oblige à laisser vides de vraies richesses des droits de même volume que les faux droits issus du déficit.

C'est donc le déficit, et lui seul, qui rend nécessaire le rationnement généralisé.

Ceci étant dit, j'admets bien volontiers que lorsqu'une brusque augmentation des dépenses, justifiée par une nécessité impérieuse, rend le déficit inévitable, il n'est pas d'autre procédure, si aucune augmentation d'impôt ou émission d'emprunt ne peut éviter les désordres mortels de l'inflation, que le rationnement généralisé. Moi-même, dans une conférence faite en mars 1940 à la Société d'économie politique (*La politique financière de la guerre totale*), j'ai indiqué que le rationnement était indispensable et demandé qu'il soit imposé avec la plus extrême rigueur.

Actuellement encore, je ne suis pas éloigné de penser qu'il eût été préférable, si le pays avait été prêt à accepter les disciplines néces-

saires, de maintenir le financement par rationnement pendant toute la période de reconstruction.

Mais il faut que les peuples sachent avec certitude que le déficit exige, sans atténuer aucune de leurs privations, le sacrifice de toutes leurs libertés.

C'est à mettre cette conclusion en pleine lumière que j'ai consacré les derniers chapitres de mon ouvrage.

Je voudrais, à cette occasion, présenter quelques observations sur la valeur explicative de la notion de faux droit. J'ai été longuement embarrassé par le manque d'une représentation concrète du mécanisme de l'échange. Comment l'entière liberté des échanges pouvait-elle, en certaines périodes, coexister avec l'entière stabilité du niveau général des prix, alors qu'en d'autres elle en était exclusive.

Toutes les difficultés d'explication ont été levées pour moi dès que me sont apparues les notions de vrai et de faux droit, le faux droit étant un récipient à valeur rempli d'une valeur qui n'est pas susceptible d'être vendue sur le marché au prix qui lui a été arbitrairement assigné.

Ces notions désolidarisent le processus d'inflation de celui d'émission monétaire. Elles montrent que toute procédure permettant de créer des droits de volume supérieur à la valeur des richesses qu'ils contiennent est génératrice d'inflation; que, par exemple, la taxation du blé à un prix supérieur au prix du marché engendre l'inflation au même titre que l'imposition à un bon du Trésor d'une valeur supérieure à celle à laquelle il peut être effectivement remboursé. Elle conduit, en somme, à cette conclusion que la source profonde de toute inflation, c'est l'existence de droits qui peuvent prétendre se remplir de richesses sur le marché sans s'y vider, simultanément, de richesses d'égale valeur.

L'inflation monétaire n'apparaît alors que comme un cas particulier. Elle se développe lorsqu'une monnaie, dépourvue de contrepartie d'égale valeur, devient indésirée. La régulation monétaire tend vainement à libérer des richesses qui n'existent pas. Le volume des droits à remplir l'emporte sur le volume des droits vidés sur le marché. La hausse du niveau général des prix, seule, peut alors porter la valeur globale des richesses offertes au niveau des droits destinés à les contenir.

7° Une dernière observation : M. Rist « ne peut s'empêcher de penser que l'ordre financier, s'il est un élément de la liberté politique, n'en est cependant qu'un élément ».

Sur ce point, je suis complètement d'accord avec lui. L'équilibre financier (équilibre de trésorerie, non équilibre budgétaire) est la condition nécessaire de la liberté politique, il n'en est pas la condition suffisante. L'équilibre financier, s'il n'est pas accompagné, dans le cœur des citoyens, de la haine de l'esclavage, ne donnera pas la liberté politique.

Mais, inversement, le désir de liberté politique et la haine de l'esclavage, s'ils ne s'exercent pas dans le cadre d'une collectivité pourvue d'une trésorerie équilibrée, resteront des vœux purement platoniques, ne pouvant entraîner aucune conséquence pratique. Toute collectivité déficitaire n'aura le choix qu'entre le désordre et l'esclavage.

C'est là tout ce que j'ai voulu démontrer.

Jacques RUEFF.

LES BUTS SOCIAUX ET LES INSTITUTIONS ÉCONOMIQUES D'APRES FRANK D. GRAHAM [1].

La guerre et la réaction contre la menace totalitaire ont été, aux Etats-Unis, comme en Europe, l'occasion d'un sursaut libéral. Mais ce sursaut s'accompagne souvent d'un examen de conscience. Pour un économiste comme Frank D. Graham, la réaction serait vaine si elle devait se confondre avec la profession de foi simpliste que l'Américain moyen est encore prêt à donner aux conditions actuelles de son existence (« *our capitalistic way of life* » étant souvent pris comme synonyme de « american way of life »). Peut-on revenir aux sources d'un libéralisme authentique ? Que penser du monde moderne quand on le passe à la toise d'une doctrine non sophistiquée ? Peut-on accepter notamment la tendance fondamentale et apparemment irréversible vers l'oligopole et la concentration du pouvoir économique ?

A cette dernière question, Schumpeter, au même moment (1942), avait répondu par l'affirmative [2]. Mais son enthousiasme pour l'évolution vers le capitalisme de grandes unités devait le conduire à proclamer le passage inéluctable à un socialisme qui pourrait d'ailleurs fort bien rester démocratique. Ajoutons, cependant, que la conception d'un libéralisme politique compatible avec l'extrême centralisation de la vie économique est, dès le départ, extrêmement simplifiée par cet auteur. Il s'agirait seulement de ménager au citoyen un jeu d'options dans la sélection des *leaders* : une telle idée se rapproche peut-être de la pratique de la démocratie américaine d'aujourd'hui, mais elle est nettement à l'opposé de la doctrine des libéraux du

1. Frank D. Graham, *Social Goals and Economic Institutions*, 1 vol. de xxii-273 p., éd. Princeton University Press, 1942.

2. V. notre précédente note, *Capitalisme, Socialisme, Démocratie, d'après J. Schumpeter* (*Revue d'économie politique*, janvier-mars 1946).

XVIIIe siècle qui — contrairement à Schumpeter — proclamaient leur *foi* dans la souveraineté de la nation et leur culte de l'égalité civique.

Toute autre est la réaction de Frank D. Graham. Le professeur de Princeton veut, précisément, remonter aux sources mêmes de la tradition libérale. Il vient nous proposer, avant tout, un nouvel effort de méditation sur la philosophie d'une période où l'individualisme économique et le libéralisme politique apparaissaient naturellement et indissolublement liés.

On me permettra de dire ici combien la personne comme l'œuvre même du professeur Graham inspirent à la fois l'attachement et le respect. Esprit indépendant, tempérament robuste et convictions solides sont les caractéristiques d'un maître qui semble s'être retranché dans son bureau de l'Université de Princeton, comme s'il s'agissait d'un Collège fort éloigné de la ligne New-York - Washington. Au courant de la littérature économique la plus récente, il s'affirme dédaigneux des théories en vogue et des raffinements de l'économie pure. Libéral impénitent, il se montre, selon la tradition, sensible à la critique et ne veut pas renoncer à l'*utopie*, « préliminaire essentiel du progrès social conscient », pourvu que celle-ci ne se perde pas dans les nuées (« shouting in the air ». Cf. Introduction, p. XIII et XIV).

Son livre affirme d'abord la nécessité de réhabiliter la *Doctrine* et de faire de l'*Economie politique*. Plus profondément, l'auteur se trouve mal à l'aise dans le cadre d'une spécialisation excessive « poussée à de tels extrêmes qu'on ne trouve plus grand monde pour la coordination nécessaire ». Il raille la virtuosité de l'analyse moderne qui aboutit à l'*ornement*, non à l'*outil*. Soupçonnés de ne pas faire de la « science », les économistes se sont efforcés de « comprimer leur théorie dans des formes scientifiques rigides qui n'en permet plus l'application aux données de la vie ». En même temps, « la tendance persistante des institutions économiques les a éloignées des formes pour lesquelles les doctrines avaient été tout d'abord forgées » (p. XVI et XVII). Comme je l'avais vu faire par son prédécesseur à Princeton, Fetter, le professeur Graham regrette qu'il ait été nécessaire de séparer les « Economics » de la vieille « Political Economy » et proteste (p. XX et 58) contre l'idée de dissocier l'étude des moyens mis en œuvre de celle des fins à poursuivre. Les écoles néo-classiques ne font que de la « pure » description. Un tel reproche vaudrait d'ailleurs aussi bien contre l'école institutionnaliste qui a « rassemblé inlassablement des faits sans la moindre valeur téléologique » (p. XVII). La science, affirme Graham, et notamment la science sociale ne doit pas être seulement *analytique*, mais encore *imaginative* (p. XIX). En proposant une nouvelle *utopie libérale*, l'auteur ne cherche donc pas (selon la terminologie de G. Sorel et conformément à l'analyse qu'en a faite le professeur Noyelle) à présenter une idéalisation de l'ordre existant. Il veut concurrencer les socialistes et réformateurs sociaux du XIXe siècle et présenter un programme constructif. Sa conception d'une science normative n'est donc pas le simple décal-

que des idées qu'on trouvait autrefois sous la plume de Garnier ou d'Adolphe Blanqui. (On pourra se demander cependant si l'effort effectué dans ce livre suffira à faire oublier l'énorme progrès réalisé depuis le temps où l'économie politique était définie, en effet, comme une science à la fois « naturelle et morale »...)

I. — Le livre tient-il les promesses contenues dans cette introduction ? La ligne suivie dans les développements est en tout cas en accord avec la gageure proposée. Sans doute suffira-t-il, dans une première partie, de vingt-huit pages pour définir les buts sociaux. Ces buts pourraient d'ailleurs, selon l'auteur, tenir dans une simple devise : « Power *cum* Freedom » (*le Pouvoir, mais avec la Liberté*). Il suffit, en somme, d'évoquer le vieux libéralisme des grands ancêtres pour la rétablir dans son authenticité. Peut-être certains trouveront-ils ces pages soit d'une banalité rassurante, soit décidément bien démodées. Elles sont cependant les plus suggestives : un libéralisme qui retrouve la fraîcheur de ses sources philosophiques est sans doute le seul, comme le dira par la suite l'auteur (p. 261), « qui puisse garder une valeur inter-temporelle, si ce n'est éternelle, et fournir une table de références pour le processus continu de réadaptation des institutions. L'essentiel de ce libéralisme est dans la sauvegarde de la démocratie politique. On sent que le professeur Graham a été véritablement nourri de la lecture des *Federalist papers* de Madison, Hamilton et Jay : par exemple, il déclarera que la délégation du pouvoir à un « dictateur » est possible en cas de danger, mais seulement si le peuple souverain conserve la vigilance nécessaire et aussi longtemps que le groupe conserve le droit de transférer un pouvoir aussi exorbitant d'une tête à une autre (p. 39). L'auteur a médité Hobbes et Locke, aussi bien que Stuart Mill ou Bentham. Il s'inspirera d'Otto Gierke pour remettre à l'honneur la théorie du contrat social et de A. D. Lindsay pour pallier ses limitations. Plus loin, il s'opposera, selon la tradition libérale, à l'idée d'une dictature de la majorité (p. 44), mais il refusera toute tolérance aux « social outlaws » qui s'attaquent aux principes mêmes du contrat social.

C'est donc au niveau d'une discussion fondamentale de philosophie sociale que, conformément à la pensée du XVIIIe siècle, il s'efforcera de marquer le lien entre l'économique et le politique. Ainsi, viendra-t-il à affirmer que l'essence du contrat social réside dans une répartition du pouvoir entre personnes privées qui assurent à tous *une chance égale*. Mais individus et groupes doivent s'abstenir de tout recours à des moyens coercitifs. Or, « *l'absence de tout recours à la coercition dans les rapports privés est presque synonyme de libre concurrence* (p. 42). On voit quelle est la démarche suivie par l'auteur. Il corrigera Bentham par Veblen en repoussant la morale hédonistique (dès la Préface, il aura confessé que H. G. Wells et Thornstein Veblen ont eu sur son esprit une influence à laquelle la lecture de Jérémy Bentham a servi d'antidote indispensable). Mais il a retrouvé chez Bertrand Russel la notion de *pouvoir* et substitue

à l'idée du calcul individuel des plaisirs et des peines celle de la recherche du pouvoir économique. Une telle volonté de puissance est le but fondamental des individus auquel la société doit pouvoir donner libre cours sans permettre pour autant l'oppression de l'homme par l'homme.

Il ne faudra pas seulement faire appel au jeu de la concurrence, mais encore à des correctifs qui permettent le maintien d'une égalité des chances ou *égalité au point de départ* (nous manquons de synonyme exact pour traduire l'expression anglaise « equality of opportunity »). Concurrence et chances égales doivent être garanties aux individus par la société. Ainsi, *pouvoir* et *liberté* vont-ils devoir rester indissolublement liés. Une telle société a-t-elle jamais existé ? L'auteur le croit : c'est celle qu'ont connue les pionniers américains. Alors l'entrepreneur était celui qui était véritablement prêt à prendre le risque et ses compagnons se recrutaient parmi ceux qui étaient heureux de lui offrir leurs services contre une rémunération fixe. Chacun gardait sa liberté, mais l'entrepreneur assumait toutes les responsabilités. On pouvait passer facilement et presque à gré de la catégorie de travailleur à celle d'entrepreneur et *vice versa* (p. 31-33).

Tel est le tableau de l'âge d'or duquel l'évolution économique nous a rapidement éloigné. Que l'économie actuelle ne réponde plus aux normes d'un libéralisme authentique, c'est ce qui apparaît immédiatement à la lecture d'un autre tableau (celui des p. 54-56), où sont énumérés vingt-quatre types d'atteintes aux principes de l'égalité des chances, de la concurrence et du développement de la production (puisque « le véritable pouvoir économique peut seulement s'exprimer dans la production »).

Remarquons que, selon Graham, l'inégalité croissante des chances économiques « résulte bien plus de l'impuissance que d'une oppression ouverte — autrement dit, qu'on n'a pas tant perverti qu'étranglé le pouvoir ». Pour bien comprendre quelle est l'origine de ce mouvement, envisagé toujours dans le cadre de l'évolution américaine, il faut attendre un dernier tableau concret (celui des pages 212 à 218). S'attaquant à l'esprit des grandes affaires qui étouffent la véritable initiative économique, l'auteur reprend un long passage de Veblen impitoyable pour le « self made man » de la toute petite ville dont le besoin d'intrigues, la cupidité, la prudence et la chicane expliqueraient seuls le succès. Ainsi, une mauvaise sélection des « self made men » expliquerait-elle le développement de l'esprit de monopole et, finalement, la prédominance des combinaisons financières. Nous voici loin de l'entrepreneur dynamique, selon Schumpeter. Avouons qu'il est difficile de suivre aujourd'hui Graham quant à l'inefficacité des grandes affaires américaines : sur ce point, ne vaudrait-il pas mieux réviser Veblen ? C'est sur un autre plan, semble-t-il, — celui sur lequel s'engageait à la même époque Alvin Hansen [3] —

3. Le livre fondamental de A. H. Hansen, *Fiscal policy and business cycle*, est aussi de 1942.

que le danger d'un étouffement de la production se manifeste de nos jours dans un système monopolistique parvenu à maturité.

II. — Les deux grandes parties de l'ouvrage consacrées aux *Institutions économiques* s'attachent d'abord aux problèmes de production et d'équilibre, puis à ceux de la répartition. Mais il nous réserve des surprises. Comment, tout d'abord, canaliser le « pouvoir économique », lui permettre de se dégager d'une manière satisfaisante ? Deux chapitres seulement sont consacrés à cette question fondamentale (« the release of power »). L'un, *Profits*, traduit tout le classicisme de l'auteur. L'autre, *Monnaie*, fait la part de *l'utopie* indispensable. Le profit reste bien « la clef » d'un système fondé sur la volonté individuelle et sur le désir plus ou moins fort que chacun a d'étendre son pouvoir ou d'assurer sa sécurité. L'idée fondamentale de Graham est que le système individualiste est essentiellement un système de *profits et pertes* (voir p. 61, note 1), et que nombreux sont ceux qui préféreraient *volontairement* un salaire fixe à l'entreprise accompagnée de risques. Mais le système est vicié dès que l'entrepreneur cherche à éluder le risque et veut conserver le pouvoir sans les responsabilités qui l'accompagnent, rejetant les travailleurs à la charge de la société dans son ensemble : il acquiert alors « les privilèges du seigneur du manoir tout en se déchargeant de ses obligations » (p. 64). Mais que faut-il faire à cet effet ? Avant tout, garantir aux entrepreneurs des perspectives de profits suffisants (profits *stables* plutôt que particulièrement élevés). Le mal ne s'est pas tant développé du fait d'un quasi-monopole de la fonction d'entrepreneur que par suite « des incertitudes considérables et tout à fait inutiles résultant du mécanisme monétaire » (p. 68). La tendance au monopole n'a été elle-même que le résultat d'un besoin fondamental de stabilité. Mais la sécurité n'a été obtenue dans les « industries monopoloïdales » qu'au détriment de l'économie dans son ensemble.

L'auteur qui, par la suite, présentera une réfutation de Keynes ne diffère pas de lui quant au diagnostic fondamental : c'est la *préférence pour la liquidité* d'où vient le mal essentiel (p. 73). Peu importe, ajoutera-t-il par la suite, que la demande se porte sur les biens de production ou sur les biens de consommation : l'homme de la rue a eu raison de dire que la condition du progrès était de « maintenir l'argent en circulation » (p. 78, note 22). Nous voici donc anxieux d'en arriver au second chapitre de cette partie : *la Monnaie*. L'auteur y reprend un projet de système monétaire *à réserve marchandises* dont il avait été le protagoniste au cours de la grande dépression.

On se rappellera qu'en France MM. Fizaine et Georges Boris avaient proposé des systèmes de ce genre qui ont d'ailleurs leur origine dans l'idée du dollar compensé d'Irving Fisher. L'auteur, d'ailleurs, abandonne son ancien projet au profit de celui, plus complet, de son homonyme Benjamin Graham (p. 94). Un système de réserves marchandises ne serait pas seulement destiné à assurer la stabilité des prix, mais encore à compenser automatiquement les variations dans

la préférence pour la liquidité et à fournir une demande illimitée pour toutes les marchandises essentielles devant faire partie de la réserve. Les variations relatives des prix subsisteraient, mais le niveau général resterait stable. Le chômage de masse serait évité. Une réserve de produits de base resterait accumulée pour les cas de détresse. D'autres avantages encore s'ensuivraient (p. 96). L'auteur répond assez longuement aux objections possibles. L'essentiel réside en ceci : *il n'y aurait plus d'épargne monétaire à laquelle ne répondrait aucune épargne réelle*. Tout le mal n'est-il pas venu du moment où l'individu a pu « mettre en réserve » *sans que la société en fît autant ?* Et n'aurait-il pas mieux valu que les Etats-Unis accumulent des réserves de matières premières industrielles plutôt que des stocks d'or inutiles et même pernicieux ? (p. 119).

L'auteur a-t-il vraiment résolu le problème de la stabilité économique ou ne l'a-t-il pas simplement « escamoté » ? Si même le remède proposé était souverain, il ne pouvait lui échapper que son adoption reste fort aléatoire. Ne devait-il pas se demander ce qu'il adviendrait au cas, nullement improbable, où l'expérimentation n'en serait jamais faite. Déjà nous en venons à douter qu'une utopie apparemment modeste ait plus de chances de réalisation qu'un programme d'allure révolutionnaire.

III. — Inversant le plan suivi dans la section précédente et, peut-être, entraîné par la vitesse acquise, F. D. Graham va commencer par l'*utopie* dans la partie consacrée à « la distribution des fruits du pouvoir ». A cet égard, il suffirait encore d'agir sur les *institutions*. Mais, sans chercher à innover, s'abritant derrière les précédents célèbres des *Commentaires* de Blackstone et des *Principes* de Stuart Mill (p. 139), l'auteur s'attaque, selon le mode des réformateurs sociaux du XIXe siècle, aux droits illimités à l'héritage, phénomène dénoncé comme *moderne* quant à sa généralité et à son absence de contrepartie.

La discussion redevient plus orthodoxe quant aux problèmes du crédit. La répartition de l'endettement est plus importante que sa masse (p. 152), mais les « mathématiques » de la dette et de l'intérêt risquant de conduire à des situations intenables (p. 155) le mieux est de demander à ceux qui fournissent le capital de prendre les risques le plus souvent possible (voir la longue citation de M. T. Copeland, p. 158). Le Gouvernement devrait s'abstenir de tout endettement et faire appel à l'impôt, sans aucune réserve même pour les cas de guerre — alors que d'autres sacrifices sont exigés — ou pour ceux de chômage, dont l'élimination devrait être obtenue par d'autres moyens, et nous avons vu lesquels. Au surplus, le caractère drastique des droits de succession aurait-il grandement simplifié le problème (p. 179). Assez orthodoxe également, le chapitre sur les *Salaires* (p. 166 et s.) est l'occasion pour l'auteur de reprendre la discussion qui s'était instaurée entre Keynes et Pigou (en France : Rueff), en ce qui concerne la relation salaires-prix. Notons une position assez sceptique quant à la possibilité d'un rajustement général des salaires en

cas de chute des prix : en définitive, « les commandes sont plus importantes que les salaires » (p. 171). Seule la stabilité des prix (réalisée selon le système déjà préconisé par l'auteur) permettrait de déterminer le niveau maximum des salaires monétaires compatibles avec le plein emploi (p. 172). Le reste des développements suit une ligne de raisonnement connu : en dépit d'une certaine marge de variation, il n'est guère possible de réaliser un relèvement général des salaires au détriment des autres catégories de revenus (p. 173) et seul l'accroissement de productivité pourra permettre l'accroissement de la masse des salaires réels (il faudra cependant tenir compte du grand nombre de « chômeurs invisibles » qui gravitent à la périphérie de la structure économique dans des fonctions de distribution où les doubles emplois sont fréquents). Notons quelques réflexions complémentaires : nécessité de relever les salaires minima; danger d'un monopole s'instaurant en faveur de certains groupes d'ouvriers privilégiés; crainte d'un excès de pouvoir de la part des syndicats venant balancer celle d'un triomphe de leurs adversaires (p. 179, note 16). Enfin, l'auteur croît que la durée du travail pourrait être laissée à la décision collective des travailleurs (p. 180).

On trouvera dans le chapitre sur la rente et l'intérêt une réfutation de l'interprétation propre à Keynes quant au rôle de la *préférence pour la liquidité*. Beaucoup des arguments ne manquent pas de portée. L'auteur semble cependant n'avoir pas aperçu que la thèse de Keynes pouvait être reprise (comme l'ont fait les néo-keynésiens) sans mettre le même accent sur les relations entre le profit escompté et l'intérêt courant. Renversant le problème, F. D. Graham, songeant toujours à son système, affirmera qu'en établissant fermement le plein emploi à un niveau des prix stables, on verrait disparaître la plupart des facteurs jouant dans le sens d'une préférence excessive pour la liquidité (p. 202), ce qui nous ramène à la théorie centrale de l'ouvrage et tranche une fois de plus le nœud gordien que d'autres cherchent toujours à dénouer.

Au terme de cette longue analyse d'un ouvrage peu accessible au lecteur français, il nous reste peu de place pour une critique systématique. Au surplus, celle-ci ne risquerait-elle pas d'être aussi vaine que facile ? Il est bien évident que la synthèse doctrinale proposée s'effondre dès qu'on décide d'écarter l'utopie monétaire proposée par l'auteur. Tel un *deus ex machina*, le recours à l'utopie lui aura permis de couper court aux discussions savamment engagées à l'encontre des théories modernes, néomarginalistes ou keynésiennes, et l'humour supérieur de F. D. Graham nous aura laissé alors non rassasié : il aura donc insuffisamment étayé sa critique des « économics », c'est-à-dire, de l'analyse contemporaine.

Voudra-t-on se borner à l'appréciation du système monétaire à réserve marchandises ? L'auteur n'a peut-être fait un si long détour que pour plaider à nouveau sa cause. Or, cette utopie monétaire ne manque pas de cohérence : elle vaut d'être étudiée en elle-même. Mais

elle est excessivement compliquée et son application *internationale* n'est même pas envisagée par l'auteur, ce qui, en matière de monnaie, est particulièrement grave. Au surplus, trop audacieuse aux yeux des seuls techniciens, une telle utopie ne saurait séduire les masses ni faire l'objet d'aucune pression sociale : l'auteur aura donc également complètement échoué dans sa prétention à nous laisser croire qu'une utopie à caractère modéré avait plus de chances de « changer la destinée de l'homme » qu'un rêve trop ambitieux; il n'y a jamais de *panacée* même lorsque techniquement un projet se révèle acceptable.

Mais c'est sans doute à un niveau plus élevé qu'il convient d'apprécier l'entreprise doctrinale de F. D. Graham. Dans son étude très remarquée de l'*American Economic Review* (juin 1943), F. Machlup, sous le titre « Le capitalisme et son avenir jugé par deux économistes libéraux », avait souligné combien les points de vue de ces deux auteurs ne cessaient de s'opposer (en ce qui concerne les vertus respectives de la libre concurrence et de la grande entreprise monopolistique, etc.). Mais il ne faudrait pas conclure des rapprochements systématiques ainsi esquissés qu'il suffirait de faire une moyenne entre ces opinions contradictoires et de revenir ainsi, la conscience satisfaite, à un compromis « wishy washy »... Je ne voudrais pas prétendre davantage que Schumpeter et Graham ont posé les deux branches d'un dilemne qu'on ne saurait éluder. Mais il est significatif que l'un des derniers grands disciples de l'école autrichienne, admirateur du capitalisme des grandes unités et soucieux d'en marquer les prolongements historiques dans le proche avenir, en vienne à déclarer inéluctable l'avenir d'un socialisme (centralisé mais conciliable avec la démocratie), tandis que le défenseur fervent d'une économie authentiquement libérale, foncièrement individualiste, à base de risque et de concurrence, se révèle aujourd'hui en quête d'utopies juridiques (prélèvement drastique sur les héritages) ou monétaires (réserve-marchandises). La récompense de ce dernier effort n'est peut-être pas là où l'auteur, en définitive, semble la chercher, mais dans le rappel primordial des principes de liberté tels qu'ils avaient été exprimés par les « grands ancêtres » et dont la valeur « inter-temporelle, si ce n'est éternelle », doit être, en effet, susceptible de transcender tout système économique concret. En rapprochant cette dernière constatation de la précédente, on voit le champ qui reste ouvert pour de sérieuses et utiles méditations. Pour les poursuivre, la vigueur de pensée et l'humour d'un F. D. Graham ne seraient pas de trop.

Jean WEILLER.

LES « PRINCIPES DE VALORISTIE » DE GEORGES MICHELET

(Suite et fin.) [1].

Théorie et principe.

L'ouvrage de M. Michelet se présente sous la forme intentionnellement recherchée d'un exposé de principes simples suivi de développements d'ordre mathématique dont les conclusions doivent rendre un compte exact des résultats constatés par l'expérience, en sorte qu'elles en acquerraient un caractère de certitude tel qu'il serait permis d'en déduire des règles d'action valables pour l'avenir. C'est en somme l'idéal poursuivi par les sciences exactes.

Le désir est nettement affirmé de substituer le mode d'analyse et d'expression scientifique à ce que l'auteur appelle par antithèse et ironiquement le « bon sens », qui n'est en effet souvent que l'expression simpliste d'une expérience limitée, et la forme scientifique est encore accentuée par l'emploi d'une terminologie inédite qui ne laisse pas de rebuter le lecteur impatient.

C'est à cette méthode, à cette forme, que, de toute évidence, tient l'auteur, et pourtant c'est en dernier lieu que nous les examinons maintenant après l'exposé des conclusions les plus caractéristiques des *Principes de valoristie*. Si, en effet, certaines de ces conclusions nous paraissent avoir fort devancé l'époque où elles furent formulées, l'ouvrage nous semble cependant être présenté sous une forme périmée au point de vue méthodologique. Partir de lois très simples, telles que celle de l'attraction universelle pour aboutir à une explication complète des phénomènes, n'est-ce pas le rêve poursuivi par les auteurs des théories physiques mécanistes auxquelles s'est efforcé d'aboutir la science du XIXe siècle ?

Depuis il a fallu en rabattre.

Chez Michelet, c'est le souci de mettre en évidence la valeur des hypothèses et l'attachement strict à un principe général qui vient trop souvent gâcher les choses dans une matière si complexe où des compromis acceptables entre des exigences parfois contradictoires du point de vue psychologique ne peuvent être trouvés qu'en prenant en considération le facteur « temps » et certaines particularités du cœur et de l'esprit humain.

Quoi qu'il en soit, l'étude des traits généraux et des fondements essentiels de la théorie des *principes de valoristie* présente un intérêt certain.

1. Voir *Rev. d'Econ. polit.*, n° 3, p. 358 et s.

Comme dans toute doctrine économique qui se pique d'atteindre au degré de certitude procuré par les sciences exactes et surtout d'en donner l'impression au lecteur, on trouve d'abord, tout comme dans le marxisme, une théorie *objective* et *quantitative* de la valeur. Puis, pour les mêmes raisons, un principe simple, hypothèse qu'un certain nombre de confirmations expérimentales est censé nous faire tenir pour vérité absolue et dont l'application systématique doit permettre d'interpréter indéfiniment les faits les plus divers selon une analogie évidente avec les principes de la mécanique.

Ce principe est celui de la « poussée salariale » procédant d'un instinct inhérent à l'homme, moteur unique et perpétuel de tous les mouvements monétaires et, par là même, selon les idées de l'auteur de tous les mouvements économiques.

Nous en examinerons par la suite la définition et la généralité.

Nous avons dit que la théorie de la valeur pour M. Michelet comme pour Marx est quantitative. Chez ces deux auteurs, par ailleurs bien différents, la valeur d'une marchandise se mesure, en effet, à la quantité de travail qui s'y trouve incorporée. Pour M. Michelet, qui n'est pas un esprit partisan, il s'agit, bien entendu, non seulement du travail ouvrier, mais du travail sous toutes ses formes, aussi bien intellectuel que manuel, aussi bien indirectement que directement appliqué. Mais si, conçue avec une telle généralité, cette notion s'adapte mieux à la nature de la production moderne et se trouve plus exacte et plus équitable que celle de Marx, elle ne gagne pas en netteté.

Pour passer à des considérations pratiques, il est nécessaire de revenir à une conception artisanale de la fabrication et de rechercher une définition de l' « *Unité* » *de valeur naturelle* dans la journée étalon, « unité de faculté créatrice » d'un « ouvrier moyen et spécialisé ».

Pour concrétiser cette définition, la journée étalon prise comme « unité naturelle de travail » sera celle du *maître maçon*, dont le genre d'activité, le degré d'habileté professionnelle, etc., demeurent à peu près identiques malgré la diversité des lieux et des époques.

Voici, à titre d'exemples, quelques énoncés placés à la base de la théorie :

Loi naturelle du troc : « On échange ce qui a coûté *a* journées de travail contre ce qui a également coûté *a* journées de travail... »

D'où, principe valorique du troc : « Le travail humain d'un jour s'échange contre le travail humain moyen d'un jour. » La définition de la valeur résulte de propositions telles que : « Deux quantités de marchandises différentes ont à un moment même valeur quant à cet instant elles s'échangent l'une pour l'autre. »

Ce dont nous demeurerons facilement d'accord...

« Deux quantités différentes d'une même marchandise ont à un même moment des valeurs proportionnelles à ces quantités. »

Ce qui est en complète opposition avec la loi généralement admise de « l'utilité décroissante » aussi bien qu'avec les constatations qui nous sont offertes par les phénomènes de surproduction.

On prendra pour « unité de valeur naturelle » ou « valorie » la valeur d'une marchandise qui aura nécessité l'unité de travail, soit la journée étalon. Celle-ci, nous l'avons vu, sera celle du maître maçon, mais si cela est possible, nous dit l'auteur, il vaut mieux considérer la journée moyenne d'un certain nombre d'ouvriers bien définis.

Propositions et définitions sont bien dans le mode familier des sciences exactes, on pressent que le raisonnement va dès lors nous entraîner inexorablement vers des conclusions qui seront elles-mêmes quantitatives, puisque la *valeur est censée mesurable par un certain nombre d'unités naturelles de travail.*

Or, comme ce nombre à une époque déterminée est lui-même proportionnel à certains chiffres qui sont les expressions nominales des salaires en monnaie, on conçoit que c'est sous l'aspect monétaire que les phénomènes économiques vont ici nous apparaître.

D'autre part, les lois fondées sur de telles prémisses ayant un caractère de nécessité mathématique, M. Michelet conclut logiquement que l'ignorance où demeurent les hommes vis-à-vis d'elles ne peut provenir que d'une imperfection du système de mesure dans lequel elles sont traduites, imperfection qui va jusqu'à les masquer entièrement. En conséquence, l'erreur est d'ordre monétaire, la crise dite « économique » est en réalité une crise monétaire.

Cette conclusion ne doit pas nous étonner, pas plus que l'importance attribuée au salaire, coefficient essentiel qui relie le nombre de valories naturelles à l'expression nominale des prix sur laquelle s'appuie le raisonnement commun.

Le salaire du travail d'un artisan, d'un maçon par exemple, s'exprime simplement en multipliant le nombre de journées V qui lui ont été consacrées par le prix ou salaire S qu'une commune appréciation attribue à une époque déterminée et dans un certain pays à cette véritable unité absolue de travail que représente la journée de cet artisan qualifié et dans ce cas particulier aucune ambiguïté ne règne au sujet de la signification de V et de S. Par extension, et d'après la théorie quantitative, tous les prix seraient exprimés par la formule simple $p = vs$, dans laquelle v est la « valorité », nombre de valories, s le prix de la valorie. Comme on peut prendre comme unité de salaire un salaire considéré à un moment quelconque, on rendra compte de la variation des prix en adoptant pour s la valeur de l'indice salarial, qui est assez bien connu par les statistiques, au moins en ce qui concerne les salaires ouvriers. En considérant le quotient $\frac{p}{s}$, on est ainsi renseigné, quand on connaît les indices salariaux, sur les variations de la *valorité*, grandeur absolue, sans avoir à passer par la considération d'une journée étalon telle que celle du maître maçon, bien que ce dernier procédé puisse rendre les plus grands services pour comparer les valorités à travers les âges ou en deux points différents de la terre. Et si on objecte qu'il n'y a pas que des salaires ouvriers, M. Michelet s'efforce de mon-

trer, à l'aide d'exemples historiques, que les salaires « invisibles », ceux qui ne font l'objet d'aucune statistique, varient parallèlement aux salaires « visibles » d'indice connu. Pour lui, du reste, la notion de salaire est extrêmement large et englobe toutes rémunérations à tel point qu'il fait entrer les dividendes dans cette catégorie générale, ce qui donne évidemment beaucoup d'élasticité à son argumentation.

Cependant, comme il est difficile de passer entièrement sous silence l'influence du jeu de l'offre et de la demande, élément essentiel de la formation des prix suivant les vieilles écoles, on écrira l'équation des prix : $p = vs + \alpha$, α étant toujours de faible importance, d'après M. Michelet.

Avant de dire ce que nous pensons de la partie générale de ces théories arithmétiques et de leur valeur pour l'interprétation des grands faits économiques, nous croyons juste de remarquer que la considération de la quantité $\frac{p}{s}$, même si on la regarde comme une approximation assez lâche, procure la possibilité de raisonner avec quelque solidité sur ce facteur indépendant de la monnaie, qui forme l'élément réel au moins du coût de revient, sinon du prix, et qu'il et malaisé de définir autrement avec quelque précision.

Ce facteur, en ce qui concerne les produits de l'industrie, subit l'influence du progrès technique, et son étude permet à M. Michelet de dégager la notion de *coefficient de dévalorisation technique*, « diminution relative annuelle par l'effet du progrès du nombre d'heures consacré à une fabrication ». Ce coefficient rend compte, dans l'ensemble, de l'intervention de l'intelligence dans l'abaissement continu de ce qu'il faut bien appeler le prix de revient, quoique l'auteur n'aime pas ce terme. On sait, en effet, que si le travail humain est payé nominalement de plus en plus cher, la rémunération de ce travail sous toutes ses formes, rapportée à l'unité de marchandise produite, décroît sans cesse en raison du développement du perfectionnement industriel. Les prix de revient unitaires, et par conséquent les prix de vente, ont donc de ce fait une tendance à diminuer sous l'influence de la concurrence et du désir d'atteindre des couches sans cesse plus étendues d'acheteurs. Cette tendance est absolument générale dans tous les domaines de l'activité industrielle et remarquablement continue dans le temps, elle est donc justiciable d'une interprétation statistique.

Le calcul de ces « coefficients de dévalorisation technique » pour des périodes même étendues et même lorsqu'ils s'appliquent à l'ensemble de la production d'un pays semble donc légitime et susceptible de fournir des indications d'une valeur incontestable pour la théorie des prix.

Jusqu'ici, la théorie quantitative a permis à M. Michelet d'écrire des égalités, de déterminer les éléments de certains nombres, mais il lui reste à nous indiquer le principe dynamique qui entraîne l'évolution des faits.

Les économistes et les historiens, en pareille matière, ne manquent

pas de découvrir bien des causes profondes susceptibles de déterminer cette évolution, au nombre desquelles l'influence des grands événements politiques et nationaux semble, pour le moins averti, jouer un rôle prépondérant. Mais ici, tout étant ramené sur le plan monétaire, on suppose que le promoteur impondérable des faits est unique dans son essence, c'est : la « *poussée salariale* ».

Quelques citations permettent de préciser cette notion :

« La poussée salariale est le penchant qui pousse l'homme à demander aujourd'hui pour son salaire, qu'il considère comme son profit, plus qu'il n'a eu hier, l'augmentation éternelle du montant nominal des salaires humains n'est donc que la manifestation du fait que l'intérêt est éternel. »

« ... La poussée salariale est une véritable force psychologique dont l'existence est incontestable... »

Cette existence, M. Michelet la démontre en particulier par la présentation de plusieurs tableaux, fruits d'un labeur méritoire, qui constituent une précieuse documentation, quelles que soient les conclusions que l'on pense en tirer. De ces tableaux, il ressort donc, sans contestation possible, que les montants des salaires nominaux croissent avec le temps, mais ceci est une simple constatation. Ce qui constitue le principe, c'est l'affirmation que ce phénomène est dû uniquement au penchant irrésistible de l'homme qui définit la poussée salariale, cause et non effet, motrice et non consécutive aux événements.

Et, dès lors, tout s'enchaîne avec la rigueur désirée : La théorie quantitative de la valeur fournit l'équation fondamentale des prix $p = v.s$, dans laquelle v diminue presque constamment, mais de façon mesurée, tandis que s, entraîné par la « poussée », provoque l'accroissement indéfini des prix p, qui devient un phénomène naturel. Or, M. Michelet nous a fait remarquer, au moyen des courbes d'indices, que la chute des prix est le prodrome constant des crises, la décroissance de p est donc une anomalie dangereuse, et comme v est très différent suivant les marchandises et peu sujet dans l'ensemble aux brusques variations, c'est donc que, en cas de crise, s a été contrarié dans son expansion naturelle par quelque intervention inopportune, ou l'effet d'un système monétaire défectueux, hypothèse la plus probable selon l'auteur.

Que les prix aillent donc en croissant, déjouant l'effet du paradoxe mercantile, et il n'y aura pas de crises économiques. Mais si la monnaie est liée à une marchandise réelle, à l'or en particulier, les signes monétaires ne peuvent être indéfiniment multipliés, et la croissance des prix devient impossible, la poussée est comprimée, la crise est inéluctable, et il en est de même en régime de monnaie purement conventionnelle si un retard trop sensible est apporté aux émissions nécessaires.

Ainsi donc : caractère monétaire des crises économiques, importance primordiale de l'expression nominale des salaires, malfaisance de la liaison de la monnaie avec l'or, ces idées ne sont que les

produits du raisonnement appliqué à des propositions simples : théorie valoristique des prix, principe universel de la poussée salariale.

Celles-ci, appuyées par une riche documentation statistique, fournissent ainsi les éléments suffisants d'un développement rigoureux dont les résultats procurent à l'auteur une certitude qui l'autorise à énoncer, pour garantir l'ordre économique, un certain nombre de règles de conduite, dont pas moins de trente-quatre seraient obligatoires, et qui toutes se rattachent logiquement à ces idées fondamentales qui sont la doctrine même de M. Michelet.

Une telle cohésion, une telle rigueur, une telle certitude, ne laissent pas d'impressionner, et aussi, faut-il l'avouer, d'inquiéter.

Tant d'économistes, de financiers et d'hommes d'Etat ont-ils donc été constamment aveuglés, et la lumière a-t-elle définitivement jailli à Bruxelles ?

Lorsqu'un mathématicien expert avance un résultat qui surprend et semble réclamer vérification, ne discutez pas ses calculs, passez au crible ses hypothèses.

Nous avons dit que tous les doctrinaires ambitieux de fonder une véritable science exacte de l'économie ont commencé invariablement par donner une définition exacte de la *valeur* fondée sur la considération de la quantité de travail incorporée à la marchandise sous la forme la plus facile à chiffrer d'un nombre d'heures ou de journées. Henri Poincaré n'a-t-il pas dit qu'il n'y a de science véritable qu'autant qu'il y a mesure, donc grandeur mesurable ? Mais ici la définition de la grandeur semble choisie exprès pour créer la science.

Cependant, pas plus les économistes classiques que les adeptes des théories dites de la « valeur marginale », ni même que la plupart des gens qui ne se piquent pas d'économie politique, ne se font la même idée de la valeur que M. Michelet.

Quant à nous, nous dirons tout bonnement, que la valeur, au sens économique bien entendu, est une notion *subjective* qui se manifeste au moment de l'échange et qu'elle résulte uniquement de « l'*appréciation* ».

L'appréciation est, à la vérité, un facteur impondérable et non mesurable dans chaque cas particulier, mais fort heureusement il prend très souvent, dans la pratique, figure de grandeur « quasi mesurable » par l'effet d'une sorte d'unanimité, en ce qui concerne du moins les principaux produits ou services, d'où résulte ce que nous appellerons une *appréciation commune.*

C'est ainsi qu'une machine démodée et mal conçue ne trouve pas preneur, quel que soit le nombre d'heures d'ouvrier et même d'ingénieur ou d'administrateur qui puisse avoir été consacré à son élucubration et à sa fabrication. Sa valeur en tant que machine est nulle. Par contre, la ferraille qui la compose conserve une valeur du fait d'une appréciation générale et commune.

Et de même, contrairement à la proposition de Michelet, que « deux quantités différentes d'une même marchandise ont à un même moment des valeurs proportionnelles à ces quantités », c'est encore par le

fait d'une variation d'appréciation que la vieille loi dite de l' « utilité décroissante » exprime un fait d'observation courante : la saturation des besoins. C'est là, disons-le en passant, une cause de crise qui ne sera pas mise en évidence par la théorie de M. Michelet.

Enfin, il en est de même pour lui que pour tous les auteurs modernes qui se sont efforcés de trouver des solutions simples et générales à des problèmes complexes qui ne sont sans doute susceptibles de recevoir que des solutions approchées et particulières. Qu'il s'agisse de théories de la valeur ou de salaires proportionnels, par exemple, le monde leur apparaît sous un aspect uniquement industriel, comme une immense usine.

Ils ne prennent comme objet d'échange que le produit fabriqué toujours supposé offert en excès. De cette conception partielle, illusion d'une époque obsédée par les revendications ouvrières, ils tirent leurs formules générales. Et cependant le budget de la plupart des familles n'est-il pas pour sa plus grande part consacré à l'alimentation ? Peut-être perd-on de vue que, pour rester dans notre pays de France, le chiffre d'affaires agricole à la production est supérieur au chiffre d'affaires de l'industrie. Ira-t-on dire que la valeur d'un produit agricole ne dépend que d'un nombre de journées étalons, alors qu'en un même point, d'une année à l'autre, la production peut différer du simple au double et davantage, par le fait du soleil et des pluies. Et ceci n'est pas fait accessoire, mais principal, car on mange chaque jour, tandis que l'usage d'un objet manufacturé se prolonge si besoin est dans de larges proportions. Il s'agit bien ici de l'objet fondamental des échanges humains, et l'épreuve qu'a subie l'Europe nous a rappelés au sentiment des besoins essentiels. Est-ce en augmentant les salaires que cent hommes mangent à leur faim quand il n'y a de nourriture suffisante que pour trente ? Que doit-on penser de nos jours de la négation opposée par M. Michelet à la loi quantitative de la monnaie ! Affirmera-t-on comme lui que les prix ne montent pas lorsque les signes monétaires sont multipliés sans cause ?

La brutalité des événements nous a rappelés à la réalité des choses, la monnaie moderne, qui n'est pas une marchandise, ne mesure que le rapport des appréciations; on ne remédie pas aux déficiences vraies par des émissions de papier, les crises les plus profondes, celle de la rareté, ne se résolvent pas sur le plan monétaire.

Sans chercher des exemples dans une époque exceptionnelle, demandons-nous pourquoi une eau-de-vie de fine champagne se paie à la sortie de l'alambic trois fois plus cher au moins qu'une eau-de-vie de vin d'une région quelconque de la France. A-t-on incorporé plus de journées de viticulteur, plus d'engrais ou de sulfate ? Les vignobles du pays de Cognac ne sont pourtant pas traités de façon exceptionnelle, mais leurs produits jouissent d'une appréciation particulièrement favorable, voilà tout.

Si nous considérons des classes d'acheteurs dont les possibilités d'achat sont suffisantes pour que, les frais de table, d'entretien vesti

mentaire et autres étant satisfaits, ils conservent des disponibilités importantes, ne les utilisent-ils pa à rémunérer une foule de services qui ne tirent leur valeur que d'une appréciation capricieuse inspirée par la vanité, la mode ou le snobisme, et pour lesquels fort heureusement ils acceptent de verser des sommes de moins en moins proportionnées à l'effort fourni, à la matière incorporée ? Mais comment mettre en équation l'arôme subtil du cognac, l'élégance d'une station renommée ?

Dans l'équation générale des prix de M. Michelet : $p = vs \pm \alpha$, le terme α joue donc un rôle essentiel et bien apparent pour une foule de produits et de services, mais, même dans le cas où, par suite de circonstances spéciales, α est habituellement faible numériquement devant le produit $v.s$, ce facteur n'en reste pas moins, de façon latente pourrait-on dire, un élément valoristique déterminant. On le voit bien dès qu'une perturbation dans la production ou les transports vient troubler l'apparente stabilité qui résulte du régime permanent des échanges.

Cependant, avant de rechercher dans quelles limites et à quelles conditions reste valable l'équation simplifiée $p = v.s$, dont M. Michelet tire l'essentiel de ses conclusions, rappelons-nous que ses efforts pour définir ce qu'il appelle la valorité, c'est-à-dire un élément qui permettrait une comparaison absolue de la valeur intrinsèque d'un objet à travers les siècles et l'espace, présentent un intérêt certain dans la mesure tout au moins où l'on admet qu'un objet ait une valeur intrinsèque. Ne faut-il pas mieux parler d'une comparaison des appréciations dégagée du voile fallacieux dont la recouvre l'énoncé monétaire ?

Est-il toutefois nécessaire, pour définir cette *valorité*, de recourir à cette conception quantitative que nous avons exposée et qui aboutit à confondre la valeur, notion subjective, avec ce qu'on nomme ordinairement le prix, ou, mieux, le coût de revient ? Pas du tout, une appréciation peut se mesurer par comparaison avec une appréciation suffisamment commune dans le temps et l'espace. Au lieu d'une *matière* précieuse dont la quantité et la répartition peuvent varier suivant les époques et les pays, prenons comme étalon un *service*, tel que celui qui est rendu dans la journée du maître maçon, qui ait la propriété d'avoir été apprécié d'une façon à peu près invariable à travers les siècles, sans que les modifications apportées à la technique du bâtiment en ait, jusqu'à présent, hâtons-nous de le dire, notablement modifié les conditions. Point n'est besoin d'imaginer une théorie de la valeur fondée sur le travail incorporé pour comparer marchandises et services à un service judicieusement choisi. Il sera donc suffisant, pour comprendre à quel point ce produit semblait précieux au moyen âge et dans quelle proportion il était « cher », de savoir qu'en 1273 un kilogramme de sucre se serait échangé contre 10 journées de maçon, tandis que, de nos jours, le même temps de travail permettrait à cet ouvrier d'en acquérir 100 fois plus.

Est-ce à dire que la formule de M. Michelet soit sans intérêt pra-

tique ? Certes non, s'il s'agit d'un produit à marché très large où joue la concurrence. On peut alors considérer qu'il existe, comme nous l'avons dit, une *appréciation commune* qui compte seule, en sorte qu'un négociant, qui individuellement ne peut souffrir le fromage, n'hésite pas à le payer au prix général et considérera son stock de cette marchandise comme précieux. En outre, s'il y a large concurrence, le prix de vente se rapproche du prix de revient, α non seulement est petit, mais se stabilise par la loi des grands nombres et tend à prendre le caractère d'un véritable élément de salaire fixe qui peut être compris dans s.

Toutes ces conditions étant remplies, nous sommes tout disposé à admettre l'intérêt de la formule de M. Michelet, mais comme *formule empirique*, et comme telle non générale et surtout non figurative de la nature profonde des choses.

Même s'il est très faible en valeur absolue, le facteur α, qui dépend du jeu de l'offre et de la demande, reste toujours sous-jacent, quoique dissimulé sous un équilibre statistique apparent et demeure l'élément essentiel au point de vue de la dynamique économique.

L'équation des prix doit donc être toujours présentée sous sa forme complète : $p = ps \pm \alpha$, car le terme additionnel rappelle que la marchandise ou le service a été soumis à l'appréciation, qu'il s'agit donc d'une valeur, sinon on obtient tout simplement l'expression d'un prix de revient. En vérité, M. Michelet n'aime pas les mots « prix de revient », dont le sens est pourtant clair, et nous serions d'accord avec lui s'il proposait le terme de « coût de revient », qui est un élément de fait.

On peut dire seulement que le prix des objets ou des services de commune appréciation lorsqu'ils sont soumis à l'échange marchand a pour limite le coût de revient et qu'il en diffère peu lorsque les circonstances sont normales. Dans le cas des produits industriels principaux de qualité courante, l'équation du prix $p = v.s$, malgré ce qu'il reste d'indétermination dans la définition de v, est donc susceptible de rendre des services pratiques grâce à la connaissance de l'indice des salaires ouvriers, qui forment la partie principale des rémunérations, mais c'est, répétons-le, une expression toute empirique, et il ne faut jamais l'oublier.

Il nous reste à examiner le rôle du principe de la « poussée salariale », ce désir de l'homme de recevoir des rémunérations d'un montant nominal sans cesse plus élevé et qui serait, d'une façon absolument générale, le seul élément moteur de la hausse des prix.

M. Michelet, pour en chiffrer l'effet de façon concrète, détermine des coefficients moyens d'augmentation annuelle des salaires pendant des intervalles de temps successifs et suppose qu'ils expriment l'influence d'un instinct obscur et permanent qui mènerait le monde économique. Mais nous n'admettrons pas ce travestissement statistique, qui consiste à faire apparaître comme la représentation d'un phénomène permanent et moyen, ce qui n'est que la moyenne de

chiffres les plus divers accusant souvent l'existence d'irrégularités parfois sensationnelles dans la vie économique.

L'augmentation des salaires, loin d'être l'effet d'un instinct obscur, peut le plus souvent s'expliquer par des motifs discernables. Dans ces conditions, c'est ne pas vouloir connaître la réalité que d'avoir recours à de semblables procédés : calculer sans commentaires la poussée en France de 1910 à 1934 (9 %) tout comme on vient de le faire pour la période de 1805 à 1910 (1 %), sans souffler mot de la première Grande Guerre, ni des perturbations monétaires qui l'ont accompagnée et surtout suivie, voilà évidemment qui est de nature à éveiller une immédiate protestation et une méfiance compréhensible à l'égard du procédé, partant du principe que ce procédé est censé mettre en lumière.

Le sentiment auquel se réfère M. Michelet existe en vérité, c'est l'effet d'une illusion naturelle, car chacun en particulier constate que ses conditions matérielles d'existence s'améliorent lorsque le chiffre de son propre revenu augmente. Comprendre que cette amélioration sera inexistante si elle est généralisée tandis que la production reste la même exige un effort intellectuel hors de la portée de l'immense majorité des hommes.

On a vu en effet, surtout à la suite de succès électoraux populaires à l'époque contemporaine, se produire des manifestations de cette croyance comme par une poussée instinctive, mais, d'une façon générale, à travers les âges ce furent les événements et les actes des « pouvoirs monnayants » qui rendirent indispensable l'élévation nominale des salaires même en cas de production amoindrie.

Notons tout d'abord que, si la production augmente dans l'ensemble, il est parfaitement rationnel que les salaires aillent en croissant si l'on ne veut pas que les prix diminuent, ce qui, ainsi que M. Michelet le fait remarquer très justement, serait susceptible de provoquer des réactions psychologiques qui paralyseraient l'activité des échanges. Il ne faut pas voir cependant dans ce fait une poussée motrice et instinctive, mais la conséquence naturelle du développement économique.

Mais le plus souvent, et même, avons-nous dit, c'est le cas général, l'élévation des salaires ne fait que suivre la montée des prix provoquée par l'abondance de signes monétaires créés en dehors de toute production consommable correspondante par les « pouvoirs monnayants ».

A toutes les époques, les Etats, pour des fins légitimes ou non, guerres, préparation aux guerres, équipement industriel accéléré, ont été amenés à demander aux peuples des efforts exceptionnels qu'il était impossible de rémunérer en offrant à chaque individu la possibilité d'acquérir des biens consommables et qui excédaient la part de sacrifices pécuniaires sous forme d'impôts, en nature par prestations, qu'il est possible de demander ouvertement aux citoyens.

Dans les époques éloignées de nous, il s'agissait d'équiper quelques milliers d'hommes et de leur fournir une solde, le prince avait

besoin de numéraire métallique et l'empruntait d'ordinaire à des banquiers ou de riches marchands. La guerre terminée, comme il était en général impossible de restituer en totalité la somme empruntée, il ne lui restait qu'à modifier la teneur ou le poids des pièces pour arriver, tant bien que mal, à s'acquitter nominalement de ses dettes, quitte aux prêteurs à se libérer en même monnaie vis-à-vis de leurs propres créanciers.

Depuis, nous avons perfectionné tout cela.

A l'époque contemporaine, les princes, ce terme étant pris au sens le plus large, ont largement abusé de la confiance qu'inspirait le billet de banque grâce à la phase de convertibilité, puis de pseudo-convertibilité, en or, qui a duré pendant tout le XIX[e] siècle. Les hommes se sont ainsi habitués au billet, et les Etats ont vite tiré parti de la situation.

Tant qu'il s'est agi de dépenses même énormes, qui pouvaient être couvertes par l'impôt, tout est allé à peu près. Vinrent les grandes guerres; la dépense de travail et de matières dépassa toute possibilité fiscale psychologiquement admissible. On usa tout d'abord de l'emprunt pour drainer les disponibilités de numéraire papier existantes; ensuite, il fallut bien amener les gens à fournir gratuitement en fait leur travail et leurs biens. On y est parvenu par le mirage du salaire nominal grâce à une sorte de persistance imaginative de la valeur des chiffres.

Il fallait donc créer de la monnaie pour satisfaire à ces besoins salariaux.

Dans ces conditions, tôt ou tard, en général à la fin des guerres, ou même avant la fin si elles se prolongent, on s'aperçoit que la proportion entre le nombre des signes monétaires et la quantité de biens directement consommables va sans cesse en augmentant, la loi quantitative de la monnaie, niée par M. Michelet on ne sait pourquoi, joue, et les prix montent non pas parce que des salaires élevés y sont incorporés, mais surtout parce que les vendeurs apprécient moins la monnaie dépréciée par son abondance.

A moins que des moyens inédits ne soient trouvés pour mettre, provisoirement au moins, hors circuit la masse de ce papier envahissant, ce qui est encore plus difficile si un ennemi vainqueur utilise à plein les procédés modernes de pillage permis par ce genre de monnaie, il devient un jour ou l'autre nécessaire, au moins psychologiquement, d'augmenter les salaires. S'il y a « poussée salariale », elle est une *conséquence* et non une cause motrice.

M. Michelet reconnaît bien que la poussée joue surtout après les guerres, mais il se garde bien d'analyser à fond le phénomène pour ne pas déranger la belle ordonnance de la démonstration. Dès avant 1935, les événements monétaires qui suivirent la première conflagration mondiale lui auraient cependant fourni une ample moisson d'observations précieuses.

*
**

Ainsi donc, pour étudier le contenu des *Principes de valoristie*, il nous a semblé nécessaire d'exposer tout d'abord, en les dépouillant de tout appareil, et surtout de tout jargon simili scientifique, les idées maîtresses de l'ouvrage :

D'abord l'impossibilité de relier définitivement à l'or une monnaie qui doit servir à des échanges de plus en plus nombreux.

Ceci est presque une évidence, mais il faut féliciter l'auteur de la faire toucher du doigt en nous montrant à travers les âges la variation perpétuelle de cette fameuse « constante » de liaison.

Ensuite, la théorie monétaire des crises et l'influence psychologique du « paradoxe mercantile » par l'effet duquel le retour à l'équilibre est contrarié, et nous y avons relevé d'utiles enseignements.

L'effort pour dégager un facteur de comparaison des valeurs en dehors de l'expression monétaire, l'introduction de la notion précisée de « dévalorisation technique », facteur de stabilisation des prix contrebalançant dans une certaine mesure l'effet de l'incorporation de salaires plus élevés dans le coût de revient industriel, tout cela est un précieux apport à nos moyens d'étude en ces matières délicates.

La solution de la monnaie « gardante » en or nous a paru présenter de graves difficultés de réalisation, mais il était nécessaire de faire ressortir le caractère « salarial » (ou « marchand ») de la monnaie, suivant les expressions de l'auteur, c'est-à-dire qu'elle est avant tout faite pour l'échange et que l'accumuler, si cette pratique est généralisée, conduit aux pires perturbations.

Nous n'avons pu, évidemment, citer toutes les remarques pertinentes, les critiques justifiées, telles que celles qui visent le malencontreux usage de l'index des prix dans la fixation des salaires, quoique sur ce point nous aurions quelques distinctions à suggérer, enfin les renseignements de toutes sortes apportés par une documentation consciencieuse et présentée sous une forme saisissante.

Cependant, après avoir indiqué les points saillants des conclusions auxquelles aboutit la pensée de M. Michelet, ce n'est qu'après, et nous dirons par surcroît, que nous avons tenté de donner idée de ses principes doctrinaires, et, cela, il est probable que l'auteur, si cette critique tombait sous ses yeux, ne nous le pardonnerait pas, car le désir d'atteindre le degré de certitude des sciences exactes anime toute sa recherche, l'illusion d'y avoir réussi le remplit d'un contentement non dissimulé.

Et pourtant, c'est la poursuite de ce mirage, la représentation d'une réalité infiniment complexe par une formule simple et un principe unique, véritable clef d'or de toutes les énigmes, voie royale qui mène sans embûche à la vérité, qui est responsable de ce parti pris qui déforme, avec une inconscience sincère, l'aspect de l'histoire pour le plier aux besoins de la démonstration, négligeant la réalité des phénomènes économiques les plus essentiels pour ne s'attacher qu'à l'ombre qu'ils projettent sur le plan monétaire.

C'est ainsi que les plus violentes secousses qui aient ébranlé le

monde économique, en modifiant, et avec quelle ampleur, le cours normal de la production détournée de sa destination naturelle, sont à peine mentionnées.

La formidable guerre de 1914-1918 n'est plus ici qu'une occasion de demande d'augmentations de salaires, la Révolution française éclate parce que la courbe des prix a baissé, l'agression allemande de 1914 ne se serait pas produite si la « poussée salariale » n'avait pas été comprimée... en France, etc.

L'inventeur est saisi par son démon. Le désir de voir se confirmer la rigueur de la loi qu'il pense avoir découverte, l'excellence et surtout la généralité de sa théorie le conduit ici, comme souvent, hélas ! dans l'histoire des sciences exactes, à faire certes appel, et systématiquement, à l'expérience, mais aussi à ne pas prendre toute l'expérience.

C'est ainsi que l'inflation allemande, un élément historique dont l'intérêt pour l'étude de la monnaie est inestimable, qui illustre d'un exemple caricatural mais instructif les méfaits d'une création déréglée de signes monétaires par l'Etat, n'est l'objet que d'une indication discrète et sans commentaires. Il était difficile de passer sous silence une autre expérience fameuse, celle des assignats, car elle offrait à ses débuts l'exemple de valeurs fiduciaires qui dégénèrent rapidement en monnaie gagée sur un bien réel autre que l'or, et ceci a suggéré à M. Michelet des remarques intéressantes, mais lorsque l'Etat se mit à émettre sans contrôle ni limitation ce papier pour couvrir ses propres besoins, l'inévitable se produisit, les prix montèrent, progressivement d'abord, puis en flèche, à tel point que les prix doublaient dès 1793, avaient plus que sextuplé en 1795, et, dès le début de 1796, perdaient pratiquement toute signification comme expression de la valeur. Tout cela n'empêche pas M. Michelet non seulement de ne pas faire allusion à cette envolée folle, mais même de tirer argument du fait que les prix ne montèrent que lentement au début, quand précisément l'assignat était gagé, pour nier la loi quantitative de la monnaie qu'il énonce insuffisamment.

Cette sélection dans l'expérience n'est pas le moindre grief que l'on puisse faire à un ouvrage à prétentions scientifiques, elle est inévitable chez tous ceux qui poursuivent le rêve séculaire d'expliquer une réalité complexe par une formule simple.

Sans doute, parce que l'état psychologique des hommes joue un rôle immense dans leur attitude vis-à-vis de la monnaie et dans leurs réactions devant les perturbations économiques, il y avait le plus grand intérêt à mettre en évidence quelles possibilités la voie monétaire offre pour agir sur cet état psychologique dans le but d'orienter ces réactions dans le sens le plus favorable à un retour rapide à l'équilibre. Mais c'est rendre un bien mauvais service à la science économique que de tenter de la réduire à la seule explication monétaire en la détournant ainsi de l'étude féconde et difficile des causes profondes. Ne lit-on pas dans Michelet que les crises économiques ne se sont multipliées que comme suite aux décrets de la

Convention, comme si le bouleversement sans précédent dans l'accélération de la production intervenu au XIXe, puis au XXe siècle, ainsi que la pénétration intercontinentale n'étaient pas de nature à eux seuls à provoquer inévitablement de gigantesques perturbations. Ainsi donc le machinisme, l'organisation rationnelle du travail, la mise en valeur de terres nouvelles, la confrontation des besoins éternels de produits agricoles et d'une contre-partie irrégulière et irrégulièrement appréciée de produits industriels, les guerres mondiales enfin et leur prodigieuse consommation de travail et de matières soustraits à l'échange individuel, tout cela qui absorbe l'attention des dirigeants du monde, tout cela ne serait que l'effet d'une « poussée salariale » contrariée et la solution des gigantesques problèmes économiques posés par de tels événements serait donnée par d'opportunes manipulations monétaires...

***

Les *Principes de valoristie*, nous l'avons dit, abondent en remarques pertinentes, en propositions dignes du plus grand intérêt, la juste critique de la monnaie-or y tient une place qui semble peut-être aujourd'hui démesurée et avoir perdu beaucoup de sa nécessité, quoiqu'il y ait des morts qu'il faille tuer plusieurs fois. M. Michelet nous rappelle opportunément que la monnaie est avant tout un instrument de paiement, paiements de services ou de marchandises, monnaie salariale ou marchande, ce qui éclaire de façon heureuse la question des changes. Sans doute fait-il bon marché de la nécessité de conserver aux créances nominalement libellées une valeur de réalisation correspondante pendant un temps suffisamment long, car, nous l'avons dit, les combinaisons économiques ne se dénouent pas instant par instant, et ses conceptions monétaires ne s'effrayent pas d'un rythme assez fou, qui est de bien mauvais augure pour les suites, quand on pense que c'est à une continuelle sagesse de l'Etat qu'il faudrait s'en remettre pour en contrôler constamment le développement.

Mais surtout, sans parler de l'abus d'une terminologie inédite et indigeste, pourquoi faut-il que le désir d'une apparente rigueur scientifique, le souci d'une solution totalitaire, pourrait-on dire, vienne fausser d'une façon inconsciente assurément jusqu'à la probité de l'observation.

Une formule empirique peut rendre les plus grands services pratiques dans les limites de son application normale, elle est dangereuse si on y voit l'expression générale des faits. Un régime permanent de concurrence et l'effet des grands nombres peut bien masquer la loi de l'offre et de la demande, rapprocher le prix de transaction du coût de revient, mais que vienne une perturbation profonde, une disette ou une abondance de récolte, l'affaiblissement d'un secteur de la production, la réalité reparaît, elle était sous-jacente dans le terme négligeable pour les calculs du temps normal.

M. Michelet a reçu une formation d'ingénieur, lui-même prétend juger du point de vue de l'ingénieur. On peut s'étonner qu'il confonde la simplification apparente avec une simplicité foncière qui n'existe jamais dans la complexe réalité. Bref, on dirait plutôt d'un mathématicien, ce qui, en pareille matière, ne laisse pas d'inquiéter si l'on n'est pas totalement séduit.

Octobre 1944.

F. VERBEAUX.

REVUE DES LIVRES

Cours, Traités et Manuels.

Antonelli (Etienne), *Manuel d'économie politique.* Un vol. in-8° de 706 p.. Montpellier, Causse Graille, Castelnau, édit., 1945.

M. A. n'avait pas encore publié un cours intégral d'économie politique. Nous savons tous qu'il s'agit là d'une entreprise considérable qui risque d'épuiser les forces humaines à une époque où les santés sont tellement éprouvées. Et puis il semble toujours que la publication sera d'autant meilleure qu'elle sera plus tardive dans la carrière, plus près des derniers événements. M. A. nous avait cependant plusieurs fois donné déjà l'esprit de son enseignement : dès 1914 dans ses « Principes d'économie pure », en 1927 dans un « Traité d'économie politique » qui développait les bases d'une sociologie économique et poursuivait l'analyse de l'économie pure. En 1939, à la veille de la grande aventure, il fait paraître « L'Economie pure du capitalisme » : c'était encore son idée capitale qu'il poursuivait plus avant en mettant au point les apports derniers des économistes contemporains. Ces ouvrages s'adressaient plus à un public spécialisé qu'aux étudiants débutants. Cette fois-ci ce magistral manuel est bien destiné aux auditoires de nos Facultés : la segmentation des idées découpées en 747 paragraphes en est un signe. Il ne s'agit encore que du premier tome. On voudrait qu'un grand nombre d'étudiants puissent l'acquérir et ne soient pas effrayés par le coût de l'opération : 1 franc la page ou presque, lorsqu'un ouvrage en comporte plus de 700, cela ne peut évidemment manquer d'impressionner nos jeunes arrivants, tant que les revenus n'auront pas rattrapé le mouvement de hausse des prix, et quand on songe au surplus que ce premier tome doit être suivi d'un second, correspondant à l'enseignement de deuxième année de licence.

Après avoir proposé le plan du livre, l'auteur ajoute : « Personnellement je n'attache qu'une importance tout à fait secondaire à ces questions de plan. Toutes les divisions scientifiques sont factices et arbitraires » (p. 7). Ce n'était pas le point de vue du regretté M. Pirou que M. A. critiquera à son tour (p. 290), en nous confiant que la vieille classification de J.-B. Say « reste la plus simple et la plus proche de la pratique journalière ». Il retient donc les quatre clivages traditionnels, mais non pas à titre principal. Son idée majeure qui domine toute son œuvre, c'est la distinction : Economie pure, Economie appliquée qu'il a empruntée à son maître vénéré Walras. L'économie pure n'est pas un modèle construit, ni une représentation simplifiée de la réalité économique complexe. Pour M. A., comme l'économie appliquée, elle prend pour objet la réalité sociale *constatée* et non pas *imaginée;* seulement, tandis que l'économie appliquée aboutit à un *tableau* plus ou moins achevé de cette réalité, l'économie pure n'en est qu'une *esquisse* (p. 282). Cette esquisse correspond à un concept que M. A. a eu le grand mérite

de dégager des études sociologiques antérieures, celui de système économique que F. Perroux a exploité depuis (p. 290) et dont la génération montante fait de plus en plus usage.

Avant d'exposer les fondements de cette économie pure et les détails de cette économie appliquée, M. A. consacre selon la tradition une large introduction aux problèmes généraux et à l'histoire de la pensée économique. Son paragraphe sur la méthode est un traité de statistique en raccourci où l'on retrouve d'une manière condensée, aidée de graphiques, les bagages mathématiques indispensables à l'économiste d'aujourd'hui. Il faut y joindre dans le chapitre ultérieur sur les prix le paragraphe sur l'observation et les indices. Les analyses de la corrélation demanderaient des développements que nous nous réservons de reprendre quelque jour. Le problème de la régression nous semble traité d'une façon trop elliptique (p. 49) pour qu'un débutant en comprenne l'intérêt : c'est peut-être du reste superflu pour lui. L'essentiel est de lui dire comme le fait parfaitement M. A. que les méthodes abstraite et positive ne s'opposent pas (p. 53) et que quelque soit la méthode employée, ce qu'il faut avant tout c'est avoir le respect de l'expérience. « Il paraît bon de le rappeler à tous, aujourd'hui plus que jamais, devant cette jeune école qui a tendance à systématiser certaines catégories de faits, en négligeant tous les autres et à faire des économies *a priori*, institutionnelles, marginales, etc. » (p. 281.) L'avertissement pourra choquer certains, mais il mérite d'être entendu. Le chapitre sur la pensée a le souci de rendre compte de toute l'évolution doctrinale qui va de l'Antiquité à l'économie soviétique. Il était rare jusqu'alors de trouver dans un manuel, qui n'est pas une histoire des doctrines, tant de précisions, sur la pensée grecque en particulier. Au contact des doctrines contemporaines, M. A. fait une large place à la distinction entre l'individu et la personne (p. 29, 192, 297) : ceux qui croient à la fécondité de cette opposition s'en réjouiront.

Dans la première partie consacrée aux notions de sociologie M. A. étudie la population, la technique, les institutions. Cela correspond en gros aux *cadres* de M. Pirou. La démographie est donc considérée comme une simple branche de la sociologie. A cet égard on pourrait évidemment tout faire rentrer dans la sociologie, c'est-à-dire tous les autres problèmes qui sont traités en dehors de cette partie, et à l'inverse on se demande pourquoi les questions de population, envisagées à l'état pur ou à l'état appliqué, ne seraient pas étudiées dans les parties suivantes. En particulier la théorie de l'optimum semble bien être un problème type d'économie pure. M. A. nous répondra sans doute qu'il n'attache pas plus d'importance qu'il n'en faut à l'ordre logique des problèmes. Nous voyons bien par contre comment la technique et les institutions sont simplement des données de l'économie. Le contrat est bien le trait d'union entre le droit et l'économie. Il nous amène au seuil de la théorie de l'échange.

Nous voici donc en face du système économique présent. M. A. nous en trace les origines historiques et les fondements idéologiques. Il nous campe les notions essentielles de valeur, de capital, de monnaie, d'entreprise, de crédit. Puis il nous fait comprendre le fonctionnement du système. La *statique*, c'est la construction de Walras fidèlement reproduite. Et je dis bien la construction : car le schéma walrasien me paraît un *modèle* plus qu'une *esquisse*. Le marché walrasien n'est-il pas plus *imaginé* que *constaté ?* Ce marché, dénommé parfait, correspond-il bien à l'essence de l'actuelle réalité sociale ? Plus nouvelle est l'élaboration d'une *dynamique*, il vaudrait mieux dire, M. A. ne nous en voudra pas, l'ébau-

che d'une dynamique. Au point où nous en sommes peut-on prétendre qu'il existe une véritable dynamique ? L'aperçu que M. A. nous donne de la théorie des ensembles renouvelés et l'application qu'il en fait à l'étude du fonctionnement de l'entreprise nous montrent la voie à suivre. La connaissance des vitesses et des accélérations par quoi se constitue la dynamique, ne peut en être en économique qu'à ses balbutiements.

A l'intérieur de l'économie appliquée M. A. fait une distinction-clef entre l'économie réelle et l'économie sociale. J'avoue avoir été quelque peu gêné par cette opposition. Réel, social, ce sont deux beaux mots, simples, mais au fond ambigus. J'ai tout de suite pensé : le social n'est-il donc pas réel ? En réfléchissant, il me semble toutefois avoir mieux compris. Est réel ce qui met l'homme en rapport avec les choses : est social ce qui met l'homme en rapport avec les autres hommes : c'est le sens du mot société (p. 284). De là viendrait alors l'explication : la production, la circulation (juridique ou technique), la consommation, c'est l'homme aux prises avec les choses. La répartition, le mot le dit, implique un partage : comme l'avait senti le vieux Stuart Mill, c'est un problème humain. L'inquiétude n'est cependant pas complètement calmée. Il me semble que, même lorsqu'il est *principalement* en contact avec les choses, le sujet économique est aussi toujours en contact avec tous les autres sujets. Ce réel est toujours implicitement social. Cela est frappant dans la circulation, et aussi dans l'organisation de la production où l'homme est de moins en moins seul avec les choses, de plus en plus lié à ses semblables et à ses subordonnés. Réciproquement il est difficile de dire que le problème économique de la répartition n'est pas de la même nature que celui des prix, de la monnaie ou de la production. Mais là encore j'entends bien la réponse de M. A. J'ai le tort de ne pas attacher une importance tout à fait secondaire à ces questions de plan.

Je voudrais marquer deux autres points à propos desquels l'exposé de M. A. m'a d'abord amené à épouser ses conceptions, puis à les dépasser dans le sens même qu'il avait indiqué.

Je ne crois pas qu'il y ait opposition fondamentale entre l'échange pur et simple et l'échange de marché (p. 216). Même dans ce que M. A. appelle échange pur et simple, même lorsque l'opération ne fait pas partie d'un ensemble, il y a marché déterminable. La place n'est pas suffisante ici pour apporter une démonstration. La *Revue* a bien voulu accepter de nous donner quelques pages à cet effet. L'essai qui paraît dans ce même numéro est intitulé précisément *Déterminisme et Marché*.

Enfin en ce qui concerne l'offre et la demande effectives, j'ai été dès le début conquis par la protestation de M. A. Il s'agit de savoir si l'offre et la demande sont des aspirations psychologiques ou des quantités réellement échangées (p. 474). M. A. a pris parti. Pour lui il faut rejeter le concept de disposition d'esprit et s'en tenir à une notion mesurable, donc objective. Nous nous sommes ralliés à cette révolution. Nous nous risquons même à la prolonger en disciple fidèle. Une autre étude que la *Revue* a accueillie (*Offre, demande et débit*) (1) en a donné les raisons.

Ces quelques enchaînements, suggérés par les passages les plus riches de son grand ouvrage, montreront à notre maître tout le bienfait intellectuel que ses jeunes collègues ont puisé dans son enseignement. Nous avions déjà beaucoup de traités d'économie politique. Celui-là ne fait

(1) Voir *Revue d'Economie politique*, numéro 2 de 1946.

double emploi avec aucun autre, car il est empreint d'un esprit qui lui est propre. Il ne s'agit pas d'un manuel de législation économique où comme autrefois l'esprit juridique l'emportait sur la formation économique. Il ne s'agit pas d'un ouvrage de pure théorie où les faits sont ignorés, et bien qu'il y soit hautement question d'économie pure. Il ne s'agit pas non plus d'un livre où il n'y ait que des faits. Ce n'est pas non plus un simple manuel de sociologie, de statistique ou d'histoire économique, mais on retrouve en lui quelque chose des qualités propres à chacun de ces types. Walrasien intégral M. A. a cependant un souci constant des faits : on les trouve accumulés, choisis parmi les plus actuels, avec un souci frappant d'exactitude, notamment pour tout ce qui concerne l'organisation de la production, la monnaie et le crédit.

Puissions-nous avoir montré dans ces lignes tout ce qu'évoque cet ouvrage sur le terrain de la théorie, de la méthodologie, de la philosophie économiques. C'est une véritable somme. Nous attendrons avec impatience la parution du tome second.

Henri Guitton.

Généralités.

Garric (Jean), *Pour une économie réaliste*, Paris, Librairie de Médicis 1945.

Le mot « réaliste » n'est mis là que pour marquer le souci d'échapper aux principes de la science économique traditionnelle. Dès les premières lignes d'auteur en effet déclare que, déçu par les ouvrages à la mode et même certains traités classiques de vulgarisation, il a voulu se faire des idées personnelles en économie politique. Ce sont pourtant des lectures, bien plus encore que son expérience des affaires, qui paraissent avoir inspiré ses réflexions les plus intéressantes.

Le livre est composé sans plan rigoureux, et paraît suivre l'ordre, très empirique des lectures de l'auteur... Celui-ci commence par rechercher les causes des crises, mais il se contente d'énumérer à cet égard un certain nombre d'explications traditionnelles, sans se décider à faire un choix entre elles. L'étude de la « valeur » ensuite ne va guère au-delà de ce que l'on peut trouver dans un bon manuel, et peut-être même l'épithète de « marginaliste » y est-elle attribuée à tort et à travers (ex. : p. 148 à 153) ou prise en un sens assez différent de celui qu'il possède d'habitude.

La fin de l'ouvrage est plus intéressante : au moment de faire choix d'une doctrine, M. J. G. a trouver sur son chemin le néo-libéralisme, et a lu Walter Lippmann. Il en a adopté presque toutes les idées (panégyrique de la concurrence, critique des grandes sociétés anonymes, nécessité de rétablir une économie de marché, fût-ce au prix d'une intervention de l'Etat orientée vers ce but, car il sait que de la part de l'Etat se refuser délibérément à toute intervention est encore une façon d'intervenir).

Ce qu'il y ajoute, c'est (après avoir demandé le remplacement de la triple devise : Liberté, Egalité, Fraternité, par une nouvelle : Liberté, Justice, Solidarité) un vœu en faveur de la création de « caisses de solidarité » destinées à intervenir en matière de répartition. Car il croit que si la production doit rester libre, la répartition doit être « dirigée ».

Le rôle de ces caisses semble devoir consister en l'organisation de multiples œuvres sociales au profit, non seulement des travailleurs, mais de tous les déshérités ou toutes les victimes du sort. Mais tout cela n'est pas défini avec une parfaite netteté.

Emile JAMES.

Histoire des Doctrines économiques.

Heimann (Eduard), *History of economic doctrines*. Un vol. de 263 p., New-York, Oxford University Press, 1945.

Lorsque les économistes américains veulent rendre hommage à leurs collègues français, ils leur reconnaissent volontiers le mérite d'excellents historiens des doctrines. En fait, le livre classique de Ch. Gide et Ch. Rist figure en bonne place (à l'Université de Harvard, par exemple, parmi les instruments de travail du « Littauer Center »)... Cependant, il existait déjà une certaine concurrence de livres de synthèse d'auteurs anglais ou américains. Le petit volume qu'on doit à la plume de M. E. H. est beaucoup plus modeste de prétention comme de format et rappellerait, non pas les travaux de Dubois, Gide et Rist ou Gonnard, mais bien plutôt l'effort qu'avait fait, à peu près au même moment en France, notre collègue, Daniel Villey dans sa *Petite Histoire des grandes doctrines économiques*.

D'accord avec ce dernier — comme d'ailleurs avec Gide et Rist — pour rejeter les doctrines antérieures à 1750 dans la « préhistoire » de l'économie politique, l'auteur a cherché à la fois originalité et concision en se limitant à l'histoire des *idées* (à l'exclusion de presque toute notation biographique), histoire conçue d'ailleurs comme une « Introduction à l'étude de la théorie économique » (sous-titre du livre).

A cet égard, le classement « méthodologique » auquel il s'est efforcé n'apporte, à vrai dire, rien de nouveau. Nous apprenons par exemple (chap. IV) que l'Ecole classique doit être rangée sous l'étiquette : *adaptation rationnelle à la nature*, tandis que le marxisme figure comme *dialectique historique de l'harmonie* (chap. VI). Pour le reste, qu'il s'agisse de sa « préhistoire » ou de sa « fondation », des Critiques et Réformateurs (chap. V), ou des Ecoles historiques et institutionalistes (chap. VII)... nous retrouvons les distinctions consacrées.

Ce n'est pas un mérite de classement, mais de notation concise et scrupuleuse qui donne beaucoup d'intérêt notamment aux derniers chapitres (VIII, *Néo-classicisme;* IX, *Développement du système des fluctuations économiques*). L'auteur a eu le grand mérite de tenter d'y résumer en un historique succinct ce qui n'avait fait l'objet jusqu'à présent que de longs exposés et d'incessantes polémiques. Un mérite analogue se retrouve d'ailleurs dans les appréciations nuancées et suffisamment approfondies dont fait l'objet le marxisme ainsi que ses développements en Allemagne.

D'une manière générale, M. E. H. a certainement tiré le meilleur parti de sa double formation germanique et américaine, mais — malgré toute la bonne volonté dont nous le savons capable, et le sens de la mesure dont ce livre témoigne par ailleurs — il n'a certainement pas fait la place qu'elles méritent aux idées françaises. Ainsi, pour nous en tenir à la

tradition, est-il clair que la section consacrée aux premiers socialistes sous-estime l'importance des grands réformateurs français. Ajoutons que, par la suite, rien n'est dit sur la branche léniniste du marxisme, ce qui, en 1945, se comprend mal, même aux Etats-Unis, et ne peut être racheté par l'exposé de la théorie du socialisme libéral réduite aux idées de Franz Oppenheimer (p. 167 et s.). D'une manière plus générale, disons qu'on éprouve, à lire ce livre, toute la satisfaction qu'on aurait à passer quelques heures à converser avec un homme de science à l'esprit fin et nuancé s'appliquant à révéler le jeu des influences qui se sont combinées pour sa formation intellectuelle. On a moins le sentiment d'être en présence d'une œuvre didactique complète et assimilable par des étudiants. Ajoutons que M. E. H. a le rare mérite de figurer parmi ceux qui considèrent que leur formation n'est jamais finie et qu'ils ont encore à apprendre de leurs contemporains.

Jean WEILLER.

Economie rurale.

Chombard de Lauwe (Jean), *Bretagne et pays de la Garonne.* Un vol. in-8° de 188 p., Paris, Presses universitaires de France, 1946.

Diversité est la devise de la France agricole. M. C. de L. nous le fait bien voir. Cet ingénieur agronome a eu l'heureuse idée de comparer deux régions dont la population vit de la terre; les grandes villes et les industries y sont rares, le sous-sol n'y est pas exploité. Ce sont d'une part la Bretagne, qui comprend classiquement les Côtes-du-Nord, le Finistère, l'Ile-et-Vilaine, le Morbihan, la Loire-Inférieure, et d'autre part les pays de la Garonne, dont le groupement, en apparence plus arbitraire, est fondé sur leur analogie de structure et d'évolution : Haute-Garonne, Gers, Tarn-et-Garonne, Lot-et-Garonne, Lot, Dordogne.

Au point de départ de la comparaison, fin XVIII[e] et début XIX[e] siècle, la Bretagne est misérable, les pays de la Garonne sont prospères. Arthur Young et Lullin de Chateauvieux sont d'accord, l'enquête de 1840 confirme leurs impressions. Les landes couvrent le tiers de la surface de la première de ces régions; elles représentent 9 % seulement de celle de la deuxième. Déjà cependant les divergences futures d'évolution sont en germe dans les statistiques : les Bretons font paître un nombreux bétail dans les landes, ils utilisent les engrais marins et le fumier, tandis que les gens du Sud-Ouest se contentent de bas rendements pour leurs cultures de céréales et d'un moindre cheptel.

Au point d'arrivée, en 1938, la Bretagne tient la tête, elle gagne la course, pour ainsi dire, avec une forte avance. En un siècle, 600.000 hectares ont été pris sur la lande, soit une superficie supérieure à celle d'un département français moyen; pendant le même intervalle de temps, le Sud-Ouest a réduit ses labours de 13 % et son vignoble de 40 %. Sur des surfaces à peu près égales, le poids total du cheptel vif est dans la première de ces régions supérieur d'un tiers à celui du cheptel vif dans la seconde.

Pourquoi ces différences ? Les causes sont multiples. L'auteur souligne d'abord à juste titre le rôle du hasard. Le phylloxéra s'est abattu sur la Gascogne; le maïs d'Aquitaine a subi une dure concurrence étrangère; la

fin du XIXe siècle a été marquée par la crise générale des céréales. Au contraire, les chemins de fer ont ouvert aux Bretons les débouchés de la région parisienne; les touristes, de plus en plus nombreux, ont accru la demande sur place.

Mais l'essentiel n'est pas là. La prospérité de la Bretagne a eu pour fondements les progrès de la technique et le développement de la population. Jules Rieffel, élève de Mathieu de Dombasle, a transformé les procédés de culture traditionnels des Bretons et amélioré le cheptel par sélection et croisements.

L'exode rural a sévi à l'ouest de la France comme ailleurs, mais la forte natalité a permis à la population rurale de se maintenir approximativement. Par contre, les cultivateurs des pays de la Garonne n'ont pas amélioré leur technique et ils ont réduit le nombre de leurs enfants : la population rurale dans cette contrée a diminué de 38 % en moins d'un siècle. Sans doute, comme toujours, faut-il remonter à la psychologie et à la morale pour trouver la source profonde de cette différence d'évolution. L'esprit d'initiative et le sentiment religieux semblent avoir exercé une influence décisive. En bref, la qualité de l'homme importe plus que celle du milieu naturel.

Louis Baudin.

Echanges internationaux et politique commerciale.

Publications des Services d'études économiques de la Société des Nations :

Le commerce de l'Europe. Etude du commerce des pays européens entre eux et avec le reste du monde (1941).

Le réseau du commerce mondial. Etude faisant suite au *Commerce de l'Europe* (1942).

La politique commerciale entre les deux guerres. Propositions internationales et politiques nationales (1942).

Le passage de l'économie de guerre à l'économie de paix. Rapport de la délégation chargée de l'étude des dépressions économiques. Première partie (1943).

Les fluctuations économiques aux Etats-Unis et dans le Royaume-Uni, 1918-1922 (1942).

Les besoins de l'Europe en produits d'outre-mer 1919-1920 *et comment ils furent couverts* (1943).

Nous ne pouvons que signaler ici au passage ces travaux des *Services d'études économiques de la Société des Nations*, parmi les derniers d'une série assez longue qui fut consacrée, entre 1941 et 1944, à condenser des « documents susceptibles de contribuer à la solution des problèmes d'après-guerre ». Avant 1939, nous avions signalé à différentes reprises, dans la *Revue* tout l'intérêt de la documentation internationale rassemblée dans les publications annuelles de ces Services, notamment en matière d'échanges extérieurs. Les circonstances qui nous ont conduit, pendant un an et demi, à être accrédité auprès d'eux (par le *Comité* de Londres) nous auront permis de constater, d'abord, qu'il suffisait d'une petite équipe bien dirigée et travaillant en toute abnégation d'auteur (travail généralement anonyme, effort de systématisation arrêté au moment où pourrait poindre une originalité trop grande) pour fournir un très impor-

tant effort d'élaboration statistique. Par contre on aurait pu déplorer que la contribution française, importante dans d'autres services, ait pour une raison ou une autre, généralement fait défaut (soit à l'intérieur de la petite équipe, soit même parmi les collaborateurs extérieurs auxquels le Secrétariat économique faisait souvent appel pour des travaux plus élaborés), ce qui, malgré tout, n'a pas été parfois sans certains inconvénients. Sous cette réserve, on ne peut que souhaiter de voir l'effort de documentation méthodique de la Société des Nations rapidement repris par l'Organisation des Nations Unies.

En matière de relations économiques internationales, quiconque voudra se rendre compte du fonctionnement concret du système d'échanges plurilatéraux qui reliait les pays d'Europe entre eux et avec les autres continents, et plus généralement l'ensemble des nations du monde, devra étudier de près (nous disons bien *étudier*, car l'effort d'élaboration ne semble pas encore avoir été poussé assez loin) les deux premières publications signalées en tête de ce compte rendu. Les autres études sont désormais tout aussi indispensables pour ceux qui désirent approfondir leur connaissance de l'état de l'Europe au lendemain du premier conflit mondial : elles comblent notamment en grande partie une lacune importante de la documentation courante concernant les années 1919-1920

Il convient de réserver pour des comptes rendus particuliers d'autres études, plus importantes (et qui, de ce fait, n'ont pas gardé l'anonymat), notamment celle sur *Les leçons de l'expérience monétaire entre les deux guerres* qu'on doit à la plume de R. Nurkse et qui, dans un domaine bien plus défriché, complète heureusement la série de ces publications de caractère rétrospectif.

Jean WEILLER.

Condliffe (J. B.), *Agenda for a postwar world*. Un vol. de 232 p., New-York, W. W. Norton, édit, 1942.

Il n'est sans doute pas trop tard pour signaler ce livre de vulgarisation écrit aux Etats-Unis par le professeur J. B. C. peu après l'entrée en guerre de ce pays. Alors, de nombreux Américains s'interrogeaient sur les buts et les conséquences économiques d'un conflit dont ils n'entrevoyaient encore que les aspects négatifs (se débarrasser de la tyrannie nazie). Néo-Zélandais d'origine, on sait que l'auteur, aujourd'hui professeur à l'Université de Californie, avait enseigné à la London School of Economics et s'était vu confier jusqu'en 1939 par les Services d'études économiques de la Société des Nations la rédaction de leur très précieuse *Revue de la situation économique mondiale*. L'auteur avait également pris part aux travaux de la Chambre de commerce internationale, et participé à diverses réunions d'experts. Ayant siégé, en septembre 1939, à la « Conférence des Etudes internationales » de Bergen, il avait publié son principal ouvrage, *The Reconstruction of World Trade* (1941), à la suite de celle-ci.

Le livre dont nous rendons compte aujourd'hui est beaucoup moins important que le précédent, mais, de lecture facile, il présente un grand intérêt : œuvre d'un expert et rédigée avec prudence, il développe un mémoire qui avait été soumis tout d'abord à la section américaine de la Chambre de commerce internationale. Ainsi nous apporte-t-il un témoignage précieux sur les idées qu'un économiste libéral, encore profondément attaché aux traditions britanniques, croyait pouvoir présenter aux

milieux américains les plus attachés à un programme d'expansion des échanges internationaux. On y trouve la transition entre l'état d'esprit du Genève d'entre les deux guerres et celui qui présida aux projets d'organisation économique et monétaire des Nations Unies. La position prise par J. B. C. ne surprendra sans doute pas le lecteur français, mais ce dernier aura intérêt à lire avec un soin tout particulier les derniers chapitres, dans lesquels sont esquissés notamment quelques développements concernant les politiques économiques respectives de la Grande-Bretagne et des Etats-Unis. Ecrit à une époque où l'on pouvait redouter un retour immédiat de l'Amérique à l'*isolement*, l'auteur est de ceux qui s'efforcèrent alors de mettre en lumière la liaison inéluctable entre *puissance* et *responsabilité* mondiales.

Jean WEILLER.

Prix et politique des prix.

Cluseau (Max), *Taxation, rationnement et science économique*. 220 p., Paris, édit. Librairie de Médicis, 1943.

Jeune agrégé ès sciences économiques, M. C. a voulu donner sans retard un témoignage de la perspicacité de ses juges en publiant cet ouvrage où il prend à tâche de réhabiliter la « science économique » dans l'esprit de ceux — le liront-ils ? — qui décident, avec la témérité de l'ignorance, que taxation et rationnement démentent les lois économiques. A quoi d'aucuns seraient tentés de riposter que l'échec persistant des mesures de contrôle dément les prétentions de la taxation et du rationnement. D'où il devrait suivre, en simple logique, que les Français, dégoûtés d'une réglementation complexe, tracassière et impuissante, qui n'a satisfait que les ruffians du marché clandestin, sont en excellente disposition mentale pour se tourner avec déférence et repentir vers les économistes.

Ce serait montrer beaucoup d'optimisme et au surplus passer à côté de la question, laquelle est triple : 1° Y a-t-il pénurie véritable, ou aggravation de la rareté relative par l'effet de contrôles maladroits ? 2° En cas de pénurie véritable que peut-on faire utilement ? 3° En cas de retour à une production normale (mot imprécis mais que chacun entend), y a-t-il avantage à substituer à l'économie de marché libre une économie distributive ?

Observons d'abord que l'auteur ne se demande pas si, aujourd'hui, la pénurie est un fait indiscutable et initial. M. C., du reste, écrit en 1943. La pénurie est alors constatée, ou posée par lui comme fait initial. Donc la liberté est impossible. D'où vient l'échec répété, persistant, des mesures appliquées ? L'opinion, devenue sceptique, juge (pour autant qu'elle admet la pénurie véritable) que les gouvernements n'ont pas su faire ce qu'il fallait afin de réussir : il n'était pourtant que de vouloir.

M. C. n'en disconvient pas, tout au contraire. Vous avez raison, beaucoup plus que vous ne croyez, et beaucoup plus que vous ne souhaitez : la condition fondamentale, rigoureusement nécessaire et impérative d'une économie distributive est dans la constitution autoritaire du gouvernement (des hommes et des choses). Cela parce que la loi économique l'exige. Il faut choisir. Si vous voulez que la distribution soit en raison

des besoins vitaux de chacun, abdiquez alors toute liberté, toute initiative, non seulement dans le domaine de la consommation, mais aussi dans celui de la production. En cas de famine vous n'hésiteriez pas, ou guère. En cas de pénurie vous vous sentez moins assurés de votre préférence. Il vous plairait d'être mieux ravitaillés, mais il vous plaît aussi de ne point retrouver dans la vie civile les règles et usages de la caserne. Les gouvernements le savent, et c'est pourquoi ils ne font pas ce qu'il faudrait, et que vous n'accepteriez pas sans regimber. Leurs mesures sont incomplètes, incohérentes. Ils en espèrent tout de même un résultat parce qu'il est apaisant de croire aux miracles. Mais leur pouvoir ne va pas à concilier, pour vous être agréable, les avantages de la liberté et ceux de l'économie distributive : la loi économique est inflexible.

Les gens du « Café du Commerce », et quelques-uns dans les salons, s'esclaffent. Pour eux, la loi économique, c'est très simple : c'est l'offre et la demande, ou bien ce n'est rien d'autre qu'un boniment de réactionnaire. Les uns plaident pour la liberté, même au cas de pénurie de fait indiscutable. Ils croient à la loi économique et ne croiront pas M. C., trop subtil et qui porte atteinte au dogme, à leur dogme. Les autres requièrent la potence pour les accapareurs et pour les contradicteurs. Ils croient que la loi pénale aura raison de la loi économique. Après tout, les lois, c'est affaire de législation et de législateur.

M. C. s'épuiserait en vain à leur enseigner la vraie loi économique si, à côté des ignorants qui croient savoir, il ne s'en trouvait d'autres qu'il peut atteindre et convertir parce qu'ils commencent à ressentir de l'inquiétude. Il y emploie la bonne méthode : exposé des mesures de taxation, puis de rationnement et de leurs effets sur les marchés de la volaille, des œufs, du lait, de la viande, dans la région toulousaine offerte à ses investigations personnelles. Ensuite, dans une deuxième partie, utilisation de ces expériences pour un « essai d'étude théorique de la réglementation des prix ».

Si la première partie doit donner satisfaction à tout lecteur attentif, nous craignons que la seconde soit moins intelligible à ceux que M. C. veut instruire. Non qu'il ne prenne soin de faire appel aux notions, revisées par la science moderne, de prix, de marché, de sujet économique, de liberté de choix, de calcul économique. Non qu'il ne montre clairement qu'en économie de marché, le prix opère, automatiquement en principe, l'adaptation de la production à la consommation, mais quand il veut faire entendre que chaque système économique concevable a sa logique propre, et qu'au-delà des « lois » relatives à chaque système il existe une loi générale, celle-là même qu'il se propose d'enseigner aux incroyants, son explication nous paraît mal accordée à l'oreille de ses auditeurs, déjà récalcitrants : « Dans ces cas (économie fermée et système collectiviste), comme dans le cas du marché, l'économiste constate l'existence et la permanence d'un certain nombre d'uniformités qui correspondent à des exigences logiques que nous ne pouvons transgresser et qui forment le fond irréductible de la science économique » (p. 117). Et plus loin : « A l'intérieur de ce cadre général logique, la science économique conçoit l'installation de systèmes et de structures économiques différents auxquels répond une logique particulière ne contredisant pas, mais complétant la logique économique générale. »

Traduisons en termes vulgaires. M. C. veut ouvrir les esprits à la connaissance du fait économique fondamental qu'est la limitation des biens, ou rareté. Il s'abstient d'insister sur la théorie de la valeur, mais

montre comment, par les prix (au sens précis), s'établit l'équilibre production-consommation. Si ce système, dit-il (en termes plus scientifiques), ne vous plaît pas, soyez collectivistes, mais soyez-le en connaissance de cause. Vous voulez une distribution rationnelle suivant les besoins, une répartition « sociale » des biens; elle est possible, mais elle n'est possible que par l'autoritarisme. Vous cesserez d'être sujets économiques, mais d'autant plus assujettis, n'allez pas confondre. Vous n'aurez plus aucune liberté de choix en qualité de consommateurs, aucune initiative en qualité de producteurs. De la liberté politique, ne parlons pas, nous sommes économistes. Quant au calcul économique? M. C. est à tel point dominé par le scrupule d'objectivité qu'il veut bien que le calcul économique demeure possible, encore que, sans doute, il y aurait là-dessus beaucoup à dire. Et aussi, n'est-ce pas, sur la productivité?

Il faut cependant louer l'auteur de son application à demeurer neutre en doctrine. Mais, puisque telle est sa résolution, M. C. nous permettra, pour terminer, une observation d'ordre un peu personnel. Il écrit (p. 206) en note : « Nous croyons avoir démontré qu'une économie dirigée ne peut être conçue que sous une forme autoritaire. » Bien sûr, mais pourquoi ne pas dire « économie collectiviste »? Car M. C. ne nous a parlé que d'économie distributive, donc collectiviste, communiste. Il n'est certes pas le seul à faire synonymes l'économie dirigée et l'économie communiste. Et depuis que nous avons été qualifié « partisan énergique de l'économie dirigée » dans tous les sens donnés à l'expression, sans discrimination aucune, nous sentons bien que la cause est entendue. Comment interjeter appel, alors que la compétence du juge fait autorité décisive : il est juriste. Pourtant, n'en déplaise à M. Georges Ripert et à M. C., les inventeurs du vocable « économie dirigée », s'ils furent mal inspirés dans le choix de l'expression, avaient l'intention au moins de désigner un système autre que le communisme, qu'ils combattaient. Quand nous avons tenté, en 1934, de définir l'économie dirigée (*stricto sensu*), nous l'avons opposée à l'économie non dirigée, c'est-à-dire à la fiction libérale. Fiction, parce que les cartels sont une manifestation de direction économique, d'action sur les prix, parce que les syndicats ouvriers sont une manifestation de direction économique, d'action sur le taux des salaires. Et il est d'autres exemples. Nous voulions démontrer par là, par cette opposition entre la doctrine et les faits, que le besoin de diriger s'affirme spontanément et que le besoin de diriger, pour corriger, peut conduire à d'autres conclusions que collectivistes.

L'économie dirigée, il est vrai, n'a pas défini ses moyens. Elle a seulement posé, ou plus exactement enregistré, constaté l'apparition du problème qui surgit de l'évolution capitaliste, où l'on voit les individus ou les groupements privés accuser le besoin d'agir sur les prix. Erreur? Si vous voulez, mais erreur commise sous le bénéfice de la liberté. Il y a problème, en fait. Comment le résoudre? Nous avons dit ailleurs dans quelle voie la solution peut être cherchée. Ce n'est pas la voie de l'économie distributive, donc collectiviste. Et nous persistons à croire que l'assimilation de l'économie dirigée (mal dénommée) au communisme, qui est en effet le système de direction autoritaire intégrale, est contraire à la vérité. Question tout à fait secondaire dans l'ouvrage de M. C., nous le lui accordons.

Henri NOYELLE.

Capitalisme, socialisme, économie dirigée.

Bettelheim (Ch.), *La planification soviétique*, 3e éd. Un vol. de 359 p. — Paris, Rivière, 1945, 200 francs.

La plupart des auteurs s'intéressant à l'économie soviétique donnent souvent aux plans la première place, laissant ainsi à penser que la grande nouveauté réside, en notre matière, dans les plans. La littérature soviétique ne fait rien pour les détromper. Au contraire. Et pourtant ce qu'il y a de neuf n'est pas d'avoir dressé des plans mais de les avoir, dans une assez large mesure, exécutés. Mais sur cette exécution, la littérature est assez pauvre. Il est même remarquable qu'un Etat socialiste donne si peu de place au taux des salaires, au coût de la vie, à l'étude du salaire réel, au mouvement des prix. Et c'est par des observateurs étrangers que l'on obtient sur tous ces points quelques lumières. En réalité, les salaires en Russie sont très bas, plus bas que partout ailleurs dans le monde. Et le paysan russe livre son blé à l'Etat à des prix dérisoires. Mais là est la clef de l'exécution des plans. L'Etat, devenu agriculteur, industriel, commerçant, achète à bas prix et revend à des prix extrêmement élevés aux consommateurs. Et les bénéfices énormes ainsi réalisés ont permis l'édification des usines géantes, qui ont fait de la Russie un puissant pays industriel, riche en capitaux. Cette méthode ne serait sans doute praticable nulle part ailleurs.

C'est l'ampleur de ses capitaux, qui définit l'ampleur de la puissance économique de la Russie. Aujourd'hui, il en est partout ainsi. Mais tandis qu'ailleurs les capitaux sont formés par l'épargne privée, en Russie ils le sont surtout et l'ont été grâce à un impôt bien impopulaire chez nous, l'impôt sur le chiffre d'affaires, qui a rapporté à l'Etat des sommes énormes. Cet impôt frappe toutes les marchandises vendues, même le pain et la farine.

Ce n'est pas à dire que les finances de l'État aient pu, grâce à cet impôt, conserver un parfait équilibre. Nous ignorons la circulation de la Gosbank. Elle a beaucoup augmenté. Les prix ont beaucoup haussé. La hausse des prix a distancé la hausse des salaires. La monnaie russe a été dévaluée. Il reste douteux que la hausse des prix ait été systématique. Mais ces constatations certaines prouvent que les plans ne sont pas l'essentiel. Le plan nous apparaît presque comme un écran, derrière lequel se déroulent les phénomènes économiques essentiels partout : production, répartition, circulation, consommation, sur lesquels on nous livre fort peu de renseignements. Croirait-on qu'une statistique aussi riche ignore les indices des prix, du coût de la vie, du salaire ? C'est dire qu'un livre consacré uniquement aux plans ne va pas au fond des choses. Il est très intéressant par les chiffres qu'il donne, par l'effort immense qu'il précise. Mais bien des problèmes restent dans l'ombre. Et notamment les problèmes qui ont pris partout dans l'Europe occidentale la première place : les problèmes d'amélioration des salaires, des conditions du travail, de l'habitation, du bien-être de la famille ouvrière (la Russie, croyons-nous, ne pratique pas les allocations familiales). En tout cas, M. B. n'en dit rien.

En réalité, le problème social russe a toujours été très différent du problème social occidental. Dans un pays à forte natalité, la première urgence doit appartenir à la création de nouvelles sources d'emploi pour

les générations montantes. C'est le grand mérite de la Russie moderne d'avoir, entre 1927 et 1940, réussi à mettre au travail plus de 20 millions d'ouvriers dans ses industries. La population russe augmentait de 3 millions par an. Par là surtout les hommes d'Etat russes ont des problèmes à résoudre complètement différents de ceux qui préoccupent les gouvernants de la plupart des autres pays du monde à faible natalité.

C'est leur mérite de les avoir reconnus, affrontés, résolus. C'est ce que nous apercevons de grand et de neuf dans l'évolution économique de la Russie. Beaucoup plus grand et plus neuf que les plans. Mais il est intéressant et utile d'être informé sur les plans. A cette occasion, on apprend beaucoup sur l'effort gigantesque d'une nation. Le livre de M. B.. est plein de chiffres sur l'agriculture, l'industrie, bien plus discret sur les salaires, les prix, le coût de la vie, la monnaie, les banques, le crédit (il ne dit même rien des plans de crédit alors que des ouvrages excellents d'Hubbard, d'Arnold en traitent en détail). Il ne mentionne pas non plus les travaux de l'Institut russe de Birmingham, ni le *Quarterly Bulletin of Soviet Russian Economics*. Il comblera ces lacunes inévitables lors de la publication d'une nouvelle édition de ce livre très complet, très instructif, dont les conclusions comportent quelques réserves, mais qui n'est ni un livre d'apologie, ni de critique systématique. Et on doit l'en féliciter.

Jean Lescure.

Coopération.

Lavergne (Bernard), *Le problème des nationalisations*. Un vol. de 179 p., Paris, Presses universitaires de France, 1946.

M. B. L., dont on sait l'autorité particulière dans le domaine coopératif, préconise ici la solution coopérative des nationalisations. En quoi il persévère dans la doctrine qu'il a élaborée voici quelque vingt ans.

Dès 1926, dans son gros ouvrage : *L'Ordre coopératif*, il opposait au socialisme, toujours incertain de sa technique de réalisation, le procédé des « régies coopératives » comme moyen de parvenir aux mêmes fins sociales en évitant l'écueil de l'étatisation. D'aucuns, à ce moment, lui objectèrent que les régies coopératives sont tout autre chose que des coopératives authentiques.

Nous ne ferons pas à M. B. L. ce procès où des économistes, qualifiés certes, ont manifesté parfois, contre toute attente des juristes, un souci pointilleux de la nuance juridique. Doit-on qualifier « service public autonome » une institution que l'auteur de *L'Ordre coopératif* baptisait déjà « régie coopérative » en 1926 ? Nous ne disputerons pas à notre collègue, coopérateur indiscuté, dépositaire de la pensée de Charles Gide et son continuateur, le droit de reconnaître un enfant dont la légitimité n'est peut-être pas juridiquement indiscutable, mais se révèle à son regard exercé par un air de famille. Et puis, vouloir préserver du discrédit où est tombé le service public, même fardé d'autonomie, une création qui emprunte quelque chose de substantiel à l'idée coopérative, nous paraît licite.

Il est vrai que de telles régies coopératives, en Belgique notamment, se sont constituées sans prendre ce nom, et même sans soupçonner

qu'elles rendaient hommage à la coopération. Peu importe : on peut être coopérateur sans le savoir. Il est vrai aussi que les autres, le plus souvent, ne sont pas nées de l'initiative ou de la seule initiative des « usagers ». Il est vrai encore que ceux-ci ne font pas toujours figure de « grands maîtres » de la régie. Néanmoins, ces dérogations n'excluent pas le droit au titre coopératif si les institutions en cause abritent l'essentiel de l'idée coopérative qui réside, selon l'auteur, dans l'affirmation « que tout consommateur qui paie régulièrement les produits ou les services d'une entreprise a droit d'en devenir propriétaire, à condition de souscrire à une ou à plusieurs parts sociales de ladite entreprise ».

Accordons cela, et par conséquent que les « régies coopératives » sont *plutôt* des coopératives que des services publics, réputés autonomes. Seulement, les régies coopératives, qui représentent tout de même un élargissement de l'idée, peuvent-elles en retenir l'esprit ? Charles Gide n'a-t-il pas mis l'accent principal sur l'esprit coopératif, sur la vertu éducative de la pratique coopérative, et déploré que, même au sein de la coopérative de consommation, l'idéal coopératif fut parfois absent ou effacé ? Peut-on vraiment être coopérateur sans le vouloir ?

Nous voyons bien que la régie fait accueil aux consommateurs ou aux usagers, mais même à ceux-là qui restent imperméables à la doctrine, qui ne s'intéressent absolument pas à l'activité de la régie et qui en reçoivent les produits comme d'un service public. Nous voyons aussi que les excédents de recettes sont soustraits à la répartition capitaliste, et cela compte, et cela autorise la revendication de paternité. Mais le but de la coopérative (*stricto sensu*) et le but de la régie coopérative, est-ce le même but ? L'élargissement que réalise la régie confronte celle-ci à l'intérêt général. Il ne s'agit plus de l'intérêt des coopérateurs. Il s'agit de l'intérêt collectif; il s'agit de socialisation. D'où la question : peut-on socialiser par les régies coopératives, peut-on socialiser sans étatiser ? En d'autres termes encore : si les régies suppriment le profit, revenu capitaliste, sont-elles aptes à résoudre l'autre problème que les révolutionnaires mettent aujourd'hui au premier plan, celui de l'équilibre ? Nous ne voulons pas dire que le socialisme y réussirait. Nous pensons même le contraire. Mais les régies coopératives y parviendraient-elles mieux.

M. B. L. ne sera pas embarrassé pour nous répondre s'il veut bien préciser que, dans son esprit, le rôle des régies est limité au domaine des nationalisations nécessaires, ou jugées telles, et que par conséquent le problème de l'équilibre n'est pas posé par lui quand il pose celui des nationalisations. M. B. L. est adversaire de l'économie dirigée, à fortiori du planisme. Il ne préconise donc, croyons-nous, les régies coopératives que pour autant que l'on veut nationaliser les entreprises monopolisées. Bon. Mais même dans ces limites, la régie coopérative aura-t-elle la vertu que lui prête l'auteur ?

Nous conseillons vivement la lecture de ce livre. On y trouvera une excellente étude (trois premiers chapitres) des régies coopératives qui fonctionnent en Belgique, en Angleterre, en France, sous des formes diverses, sous des noms différents, et parfois nous semblent peu marquées de cet « air de famille » qui émeut la tendresse de M. B. L. Ce sont là, il est vrai, des expériences instructives. Sont-elles concluantes, peuvent-elles illustrer les considérations en faveur de cette modalité de réforme structurelle que l'auteur développe dans les quatre derniers chapitres ? En tout cas, la lecture de cet intéressant ouvrage persuadera que les régies coopératives vaudraient certainement mieux que l'étatisa-

tion. A condition qu'elles n'y conduisent pas, à condition qu'elles engendrent l'esprit coopératif qui ne les a pas engendrées. Et comme on ne peut être sûr de rien, exprimons le vœu que, quelles que soient les formes de nationalisation adoptées, le législateur en décide avec mesure et honnêteté, nous voulons dire en les entourant de la plus large publicité, afin que les citoyens, jusqu'ici pressés de croire sans comprendre, soient admis enfin à juger sur les résultats.

Henri Noyelle.

Sociologie.

Röpke (W.), *Civitas humana*. Un vol. in-8° de 381 p., trad. franc., Paris, Librairie de Médicis, 1946.

Ce livre aborde un grand nombre de questions et fourmille d'idées; il doit être lu la plume à la main et médité. Le sous-titre précise son caractère, plus sociologique qu'économique : « Les questions fondamentales de la réforme économique et sociale : capitalisme, collectivisme, humanisme économique, Etat, société, économie ».

Une longue introduction nous fournit d'abord une classification des systèmes économiques dont les termes doivent être rapprochés de ceux que nous avons accoutumé d'employer : les systèmes correspondent à nos structures, « l'économie à son propre compte » à notre « économie fermée », l'économie « de commandement » à notre économie « de puissance ». Très justement, M. W. R. se refuse à faire du capitalisme un type d'ordre économique: c'est à tort que l'économie de marché a été confondue avec lui. On ne doit pas juger les principes d'une économie d'après la forme historique que celle-ci a temporairement revêtue. Puis l'auteur passe en revue les faiblesses du socialisme (calcul économique, mobiles, productivité, tendance à l'économie de commandement et de guerre) et cherche à dégager une tierce solution néo-libérale comportant une double politique d'encadrement et de marché.

Dans la première partie du volume, M. W. R. indique quelles déviations a subi le rationalisme en France et établit les lourdes responsabilités de J.-J. Rousseau et de Saint-Simon. Il justifie cette affirmation du philosophe Bain qu'un des pires exemples du manque d'esprit scientifique est souvent « un savant physicien ou biologue parlant sur des matières sociales ».

Envisageant l'Etat dans une deuxième partie, l'auteur cherche à éviter l'instauration d'un régime de tyrannie en recourant à des « contrepoids » Eglise, science, magistrature, presse. Cet examen le conduit à la troisième partie : « la société », dans laquelle il dénonce avec vigueur le grégarisme et la prolétarisation. Celle-ci se caractérise par le manque de propriété, l'absence de réserves, la dépendance économique, le déracinement, le logement-caserne, la militarisation du travail, l'éloignement de la nature, la mécanisation de l'activité productrice. Le travail n'est plus qu'un moyen; il s'inscrit uniquement au passif de l'existence, et le travailleur cherche des compensations dans des amusements ou distractions qui ne sont pas moins mécanisés. Chemin faisant, l'auteur se livre à une critique particulièrement instructive du plan Beveridge.

Remarquons toutefois que si les masses sont nettement dessinées, les

catégories supérieures de population demeurent assez floues. Il manque à cette étude une théorie des élites. Ce dernier mot lui-même n'est pas employé. Nous souhaitons que cette lacune soit ultérieurement comblée, car elle concerne un des problèmes fondamentaux de la société, une des clefs de notre avenir.

Dans la dernière partie, qui traite de « l'économie », M. W. R. étudie la décentralisation industrielle qu'il considère comme une tendance naturelle — thèse antithétique à la conception marxiste — et le collectivisme agraire actuel à la lumière des travaux de von Dietze. Il s'attaque ensuite à la théorie d'après laquelle des mesures autoritaires pourraient supprimer les fluctuations de conjoncture et stabiliser l'économie au degré de prospérité le plus élevé, théorie rendue populaire par la conception anglaise du « plein emploi » et par la pratique allemande du national-socialisme. Il démontre que le problème de l'équilibre ne relève pas uniquement de l'économie de marché, qu'il se pose avec la même acuité dans un Etat socialiste et que ce dernier le résout fort mal au prix des plus élémentaires libertés. Une politique dite active de conjoncture peut être recommandée, mais une politique d'expansion au moyen d'investissements publics ne doit être appliquée qu'avec une extrême circonspection et en respectant le mécanisme de l'économie de marché : elle a réussi dans une certaine mesure en Australie et en Suède, elle a échoué aux Etats-Unis et en Allemagne. M. W. R. connaît spécialement bien l'application du plein emploi dans le Reich au temps du national-socialisme et en montre les graves inconvénients. Il cherche encore dans ce domaine une tierce solution : une politique qui fournisse l'aide de la société aux victimes des déséquilibres sans bouleverser l'ordre spontané économique et social.

En définitive, l'auteur apporte dans cet ouvrage une contribution de premier ordre à ce néo-libéralisme que nous voyons peu à peu grandir sur les ruines des doctrines anciennes.

« A toutes les questions que nous posent les collectivistes, dit-il dans sa conclusion, il y a toujours, et aujourd'hui plus que jamais, une réponse *libérale*, si différente soit-elle de celle du libéralisme historique, et elle est l'unique réponse, la seule compatible avec une *Civitas humana.* »

Louis Baudin.

Colombat (Jean), *La fin du monde civilisé: les prophéties de Vacher de Lapouge.* Un vol. in-8° de 221 p., Librairie philosophique J. Vrin, Paris, 1946.

Il s'agit dans ce curieux ouvrage, non exactement de prophéties, comme le titre l'indique, car V. de L. ne prétend pas être inspiré par la divinité, mais de prévisions fondées sur des observations, des raisonnements et surtout sur une étonnante intuition. Ce n'est pas un auteur à dédaigner que celui qui écrivait en 1899 : « Je crois que les Etats-Unis sont appelés à triompher. Au cas contraire, l'univers sera russe. »

Sa thèse fondamentale consiste dans la négation de l'évolution des masses. Un peuple ne dégénère pas plus qu'il ne progresse. Il contient de bons et de mauvais éléments; les uns se multiplient plus que les autres suivant le mode de sélection, progressif ou régressif. Or la sélection actuelle est automatique et mauvaise, qu'elle se fasse par l'éducation.

capable de nuancer un individu, mais non de modifier sa nature; par le croisement des races, qui est incohérent; par le climat ou le régime, dont l'action est minime; par la guerre, qui détruit les élites; par la politique, source de bassesse et de servilité; par la religion, dogmatique et sectaire; par la loi, qui protège les incapables et les classes inférieures; par l'économique, fondée sur l'égoïsme et orientée vers le socialisme.

On comprend que V. de L., après un tel réquisitoire, soit pessimiste. Il constate en définitive que la sélection régressive permet aux cerveaux courts (brachycéphales) de remplacer les cerveaux longs (aryens). Thèse raciale que M. J. C. critique à juste titre. V. de L. reconnaît d'ailleurs lui-même que le mélange des races est devenu inextricable. Quant à nous, il nous semble contradictoire de nier les masses et les peuples, et d'admettre les races en tant que groupes homogènes et fondamentaux. Les uns comme les autres renferment des unités supérieures et des unités inférieures.

Il est surprenant qu'en partant de telles prémisses V. de L. soit arrivé à formuler des prédictions saisissantes. Il explique, par exemple, que la France devra « devenir la satellite d'un ennemi plus puissant que l'Allemagne ou composer avec celle-ci »; il évoque l'espace vital germanique; il prévoit l'extension de l'Empire des tsars jusqu'à la Méditerranée et l'Atlantique, retardée toutefois par l'action de l'Angleterre et des Etats-Unis; il frémit, avant 1900, « en pensant aux hécatombes humaines que l'avenir réserve ».

L'on a accoutumé de situer V. de L. dans l'histoire des idées à côté de Gobineau et de Chamberlain. Lui-même a pourtant bien soin de marquer les différences qui les séparent : Gobineau est un voyageur, un érudit, ses explications sont historiques; Stewart Chamberlain n'est qu'un « littérateur politique ». V. de L. entend faire de la science; il a été un apôtre de l'anthroposociologie. Si le gouvernement français, prétend-il, avait créé l'enseignement de cette science, il aurait compris le rôle futur de l'Allemagne, et V. de L., en 1909, dénonce le pangermanisme et annonce la guerre prochaine.

M. J. C. a su parler de cet écrivain déconcertant avec impartialité et nous intéresser à sa doctrine. Il termine par cette interrogation que posait V. de L. en 1923 et qui constituait le titre d'un article dans un numéro de revue consacré à Gobineau : « L'homme finira-t-il singe ? » La conclusion était la suivante, elle vaut d'être citée : « Les temps derniers verront les hommes affranchis de toute civilisation, rendus à la liberté élémentaire, nicher dans les cavernes, emprunter leur pardessus aux hôtes de la forêt, s'inviter au repas des sangliers et des loups. Il ne se verra plus qu'une inégalité entre les hommes, une seule, l'inégalité de celui qui est à la broche et de celui qui la tourne. »

Louis Baudin.

TABLE DES MATIÈRES

(ANNEE 1946)

1° Articles de fond.

Pages

BAUER (P.-T.). — Remarques sur la théorie générale de Lord Keynes...... 121
BERTRAND (Raymond). — Le rôle du temps dans l'explication de l'intérêt. 12
DAYRE (Jean). — Recherches nouvelles sur le problème des débouchés.... 29
DEHOVE (Gérard). — L'œuvre financière d'Antonio De Viti De Marco (1re partie) 249
— *Ibid.* (2e partie) 436
FLORIN (Raymond). — Théorie des encaisses et théorie de l'intérêt........ 178
FOURASTIÉ (J.). — Le livre de Colin Clark : Les conditions du progrès économique 205
GUILBAUD (G.-Th.). — Voir GUITTON (Henri).
GUITTON (Henri). — Offre et demande et débit........ 135
GUITTON (Henri) et GUILBAUD (G.-Th.). — Déterminisme et marché............ 409
LÉTINIER (G.). — De la détermination de l'équilibre économique en l'absence du plein emploi 292
MAYER (René). — Une agence de commerce extérieur sous la Convention (2e partie) 57
MAYOBRE (José Antonio). — La situation économique actuelle du Venezuela. 389
REYNAUD (P.-L.). — Psychologie moderne et économie politique.............. 81
SRIBER (Jean). — La balance des comptes et l'équilibre économique international 190
— Essai sur la conciliation des théories de l'équilibre économique dans les relations internationales 304
X... — L'Etat industriel et l'Etat arbitre........ 328

2° Notes et Memoranda.

ALLAIS (Maurice). — Le problème de la gestion économique............... 228
ANTONELLI (Etienne). — Les problèmes de la corrélation et de l'élasticité (étude théorique autour de la loi de King) 354
CHAMLEY (Paul). — Remarques sur la théorie de l'oligopole.................. 110
GOETZ-GIREY (Robert). — La documentation économique régionale........... 477
MANOILESCO (Mihail). — Autour de la définition de la valeur (1re partie)...... 457
NOYELLE (Henri). — Un précis des mécanismes économiques élémentaires.... 350
PAPI (Ugo). — Bibliographie des ouvrages et articles en langue italienne publiés depuis 1940 227
RIST (Charles). — Le dernier livre de Robert Wolf........ 96
— « L'ordre social », de M. Jacques Rueff........ 342
RUEFF (Jacques). — Suite aux observations de M. Charles Rist sur « L'ordre social » 480
VERDEAUX (F.). — Les « principes de valoristie », de Georges Michelet (1re partie) 358
— *Ibid.* (2e partie) 496

Pages
Weiller (Jean). — Capitalisme, socialisme, démocratie, d'après J. Schumpeter 102
— Buts sociaux et institutions économiques, d'après Frank H. Graham... 488
X... — Régime des importations et des exportations........ 337

3° Revues des Livres.

A. — OUVRAGES ANALYSES

Antonelli (Etienne). *Manuel d'économie politique* (Henri Guitton). 511.
Banos (Olegario Fernandez). *Tratado de estadistica* (Louis Baudin). 374.
Baudhuin (Fernand). *Crédit et Banque* (Louis Baudin). 243.
Baudin (Louis). *Esquisse de l'économie française pendant l'occupation allemande* (Jean Lhomme). 116.
Baudin (Paulette et Louis). *La consommation dirigée en France en matière d'alimentation* (Emile James). 381.
Beteta (Ramon). *The mexican revolution : a defense* (Louis Baudin). 244.
Bettelheim (Ch.). *La planification soviétique* (Jean Lescure). 522.
Bonsal (Stephen). *Une affaire manquée : la paix de 1919* (Jean Bourdon). 387.
Bouchard (Georges). *Un organisateur de la victoire : Prieur de la Côte d'Or, membre du Comité de salut public* (Jean Bourdon). 373.
Chevallier (Auguste). *Révolution en agriculture* (Michel Augé-Laribé). 375.
Chombart de Lauwe (Jean). *Bretagne et pays de la Garonne* (Louis Baudin). 516.
Cluseau (Max). *Taxation, rationnement et science économique* (Henri Noyelle). 519.
Colombat (Jean). *La fin du monde civilisé : les prophéties de Vacher de Lapouge* (Louis Baudin). 526.
Condliffe (J. B.). *Agenda for a postwar world* (Jean Weiller). 518.
Demaria (Giovanni). *Cambi manovrati e clearings complementari nella nuova politica autarchica* (Louis Baudin). 244.
Elsas (M. J.). *Umriss einer Geschichte der Preise und Löhne in Deutschland* (Henry Laufenburger). 379.
Fohl (Karl). *Geldschopfung und Wirtschaft kreislauf* (Louis Baudin). 377.
Formery (Louis). *Les impôts en France. Tome I : Introduction générale. Les contributions directes. Les douanes. Tome II : L'enregistrement. Les contributions indirectes. Les postes* (L. Trotabas). 383.
Garric (Jean). *Pour une économie réaliste* (Emile James). 514.
Gonnard (René). *La légende du bon sauvage* (Henri Truchy). 371.
Gonnard (René). *La propriété dans la doctrine et dans l'histoire* (André Garrigou-Lagrange). 372.
Guillorit (René). *La réglementation des bourses de valeurs en France depuis juin 1940* (Henry Laufenburger). 380.
Heimann (Eduard). *History of economic doctrines* (Jean Weiller). 515.
Hoog (Georges). *La coopération de production* (André Marchal). 119.
James (Emile). *Les Comités d'entreprise* (Henri Noyelle). 386.
Koopmans (T.). *Tanker freights and tankship building* (Henry Laufenburger). 117.
Krier (Henri). *La charge des impôts sur l'économie* (Robert Goetz-Girey). 384.
Kuckzinski (Jurgen). *Löhne und Ernahrungkosten in Deutschland (1820-1937)* (Henry Laufenburger). 379.
Labrousse (C. E.). *La crise de l'économie française à la fin de l'ancien régime et au début de la Révolution. Aperçus généraux, sources, méthode, objectifs, la crise de l'agriculture*, (Louis Baudin). 238.
Lavergne (Bernard). *Le problème des nationalisations* (Henri Noyelle). 523.
Lévy-Jacquemin. *L'économie du monde* (Emile James). 377.
Lochard (A.). *A propos de l'organisation de la production en économie stalinienne* (Jean Lescure). 381.
Lot (Ferdinand). *Recherches sur la population et la superficie des cités remontant à la période gallo-romaine.* 117.
Mamphoria (Arcady). *Essai sur la monnaie dirigée* (Louis Baudin). 378.
Marchal (André). *Economie politique et technique statistique* (Bertrand Nogaro). 247.

Mertens (J.-E.). *La naissance et le développement de l'étalon-or* (Charles Rist). 114.
Métivier (Paul). *Le chaos monétaire et le drame économique* (Louis Baudin). 378.
Neufbourg (Comte de). *Paysans* (Michel Augé-Laribé). 248.
Nogaro (Bertrand). *Le financement des dépenses publiques et la liquidation des dépenses publiques* (Jean Marchal). 118.
Nogaro (Bertrand). *La monnaie et les systèmes monétaires* (Louis Baudin). 240.
Noyelle (Henri). *Révolution politique et révolution économique* (Bertrand Nogaro). 248.
Patin (Edgard). *La bonne monnaie* (Louis Baudin). 241.
Raynaud (Barthélemy). *La loi naturelle en économie politique* (Louis Baudin). 237.
Ropke (W.). *Civitas humana* (Louis Baudin). 525.
Rosenthal (S.). *Impressions recueillies dans quelques pays de l'Amérique latine au point de vue commercial, industriel et financier* (Louis Baudin). 116.
Salleron (Louis). *La terre et le travail* (M. Apchié). 373.
Sauvy (Alfred). *Bien-être et population* (Jean Bourdon). 374.
Schumann (C. G. W.). *Gold und Konjunktur in Südafrika* (Louis Baudin). 115.
Sédillot (René). *Le franc enchaîné histoire de la monnaie française pendant la guerre et l'occupation* (Louis Baudin). 242.
Sinha (J. C.). *Indian Curency Problems in the last Decade* 1926-1936 (Louis Baudin). 379.
Sirol (Jean). *Le rôle de l'agriculture dans les fluctuations économiques* (André Garrigou-Lagrange). 375.
Villey (Daniel). *Petite histoire des grandes doctrines économiques* (Henri Guitton). 244.
Centre européen de la dotation Carnegie.
La Charte des Nations-Unies.
L'énergie atomique et la politique américaine (Emile James). 388.
Publications des services d'études économiques de la Société des Nations.
Le commerce de l'Europe. 517.
Le réseau du commerce mondial. 517.
La politique commerciale entre les deux guerres. 517.
Le passage de l'économie de guerre à l'économie de paix. 517.
Les fluctuations économiques aux Etats-Unis et dans le Royaume-Uni 1918-1922. 517.
Les besoins de l'Europe en produits d'outre-mer 1919-1920 *et comment ils furent couvert.* 517. (Jean Weiller).

B. — *AUTEURS DES COMPTES RENDUS*

Apchié (M.). 373.
Augé-Laribé (Michel). 248, 375.
Baudin (Louis). 115, 116, 237 à 244, 374, 377, 378, 516, 525, 526.
Bourdon (Jean). 117, 377, 374, 383.
Garrigou-Lagrange (André). 372, 375.
Goetz-Girey (Robert). 384.
Guitton (Henri). 244, 511.
James (Emile). 377, 381, 388, 511.
Laufenburger. 117, 379, 380.
Lescure. 381, 522.
Lhomme. 116.
Marchal (André). 119.
Marchal (Jean). 118.
Nogaro (Bertrand). 247, 248.
Noyelle (Henri). 386, 519, 523.
Rist (Charles). 114.
Trotabas (Louis). 383.
Truchy (Henri). 371.
Weiller (Jean). 517, 518.

Le gérant : De Peyralade.

Dépôt légal effectué en 1947 (1er trimestre).

2158. — Imprimeries Delmas, Bordeaux (31.0192). — 1947.